与其安慰自己平凡可贵，
不如拼尽全力活得漂亮！

MK

化妆师 MK
雷韵祺－著

活得漂亮

女孩子
为什么要拼？

超人气化妆师 MK－雷韵祺
分享如何成长、创业与变美

与其安慰自己平凡可贵，
不如拼尽全力活得漂亮！

天使投资人、畅销书作家 **李笑来** 作序推荐 著名作家 **苏芩** OnlyLady 女人志 CEO **李云**
一条总编辑 **李晖** 十点读书创始人 **林少** 新榜 CEO **徐达内** 书单创始人 **陈新焱** 等 联袂推荐

中信出版集团

版权信息

书名:活得漂亮

作者:雷韵祺

ISBN:9787508672854

中信出版集团制作发行

MK，我可是看着她长大的，哈哈，开玩笑。我是看着她的微信公众号从几万粉丝做到170多万粉丝，公众号美妆类第一名。别被她娇小美丽的外表欺骗了，MK可是非常有主见，做事坚韧执着的人。这本书会让你见识到她内心强大的小宇宙。

——微果酱创始人 黄永轩

这本书不仅教会女孩儿们怎么和地心引力、紫外线、自由基作战，如何更美更漂亮，更重要的是，可以向MK学习如何拥有漂亮的人生，而不只是当个漂亮的女孩儿。

——PreAngel联合创始人 王利杰

随着移动互联网的崛起，众多富有专业能力的女性找到了展示自己的舞台。《活得漂亮》这本书，让我看到一个女孩儿在创业潮流中找到自己的方向，传递着变漂亮的知识，同时活出了漂亮的人生。

——PreAngel创始人 顾浩

朋友圈里的MK每天不一样的变化，证明了一个人的生命有着无限的可能性，现在我们能在一本书里来认真回顾这些变化背后的原动力了。

——一条副总裁 范致行

化妆师MK，怀揣着让女生变美的梦想，从新媒体人到创业团队CEO，她的成长历程饱含青春、梦想与坚毅的力量，《活得漂亮》这本书不仅带你认识MK，认识粉星，或许还将引领你认识一个无限可能的自己。

——如涵控股CEO 冯敏

书如其名，《活得漂亮》是一本非常实用的女性进化指南，由化妆师雷韵祺写给每一个在这个快时代风雨兼程的你。她既以一个公司创始人和经营者的身份提醒年轻的创业者如何规避风险，也以一个平凡女孩儿的身份去诚恳地分享如何雕琢自己的品味和身材。读完这本书，你还会发现每个职场女性在实现自我价值最大化的路上，是如何与传统观念，甚至自己的内心矛盾智慧地博弈，从而引导他人重新理解女性。

——OnlyLady女人志CEO 李云

推荐序1

去年年中的时候，雷韵祺来北京，我们有过一次见面。我们见面的时候，一屋子好几个人，她背着一个双肩包走进来。她个子不高，人很漂亮却也朴素；说起话来，明显是那种把要说的话先在脑子里过上几遍，斟词酌句，却又相当自然那种。到了年底，雷韵祺说要出书，给我看初稿。读《活得漂亮》初稿的时候，我总是不由自主地闪念，我像她那么大的时候在做什么？是什么样的？有没有像她那样阳光？我1995年大学毕业。毕业的时候，专业不精——我的专业是“工业企业财务会计”，讲真，大学四年浑浑噩噩，根本就没好好学那东西。乃至于快毕业的时候才发现我的大学四年基本上是个笑话：我每天“理直气壮地不喜欢会计专业”，每天对自己说，“一个大老爷们儿天天数别人的钱，那怎么可以！”结果呢？到了毕业实习阶段，我去了一家大企业，才发现原来“天天数钱”的那个职位不是“会计”，而是“出纳”！会计干的明显是另外一回事儿！……可大学四年已经接近尾声了，我人生第一次深刻地意识到一个人可以“不知不觉地傻到某种程度”且全然不自知。大学毕业那个夏天的某个午后，阳光灿烂，我拿着一罐冰可乐坐在马路边发呆。那时候街上已经开始有各式各样的豪车，我脑子里突然闪过的念头是：路上一辆一辆开过去的车个个都值几十万，街边一栋一栋的大楼个个值几千万……可哪个跟我有关系呢？明明天上有个明亮耀眼的太阳，可这个念头突然之间就让我感觉乌云密布。又过了好几年，我在读一本心理学书籍的时候得知，“这世界跟我一点儿关系都没有”竟然是全球排名第一的“自杀理由”。大学毕业之后，我都没有去“找工作”，因为我知道按照我的专业水准，根本找不到好工作，于是我直接跑去做销售——跟专业没关系，甚至跟“读没读过大学”也没关系。这成了个段子，结婚后，老婆有次提到老丈人最初是反对我们结婚的。老丈人的原话

是，“他那大学毕业证估计是假的，你啥时候见过大学毕业的人跑到市场里卖东西？开玩笑！”雷韵祺的大学生活是什么样子的呢？我读到的时候乐出来了：“……思考明白之后，我已经大二了，决心逃课时，我已经大三了。……大四的时候，接触社交媒体。微博、饭否、推特，追随一些与众不同的同龄人，观察他们的成长，用他们的经历教训自己。喜欢翻美团王兴的微博，读过王微的博客，看了一些李笑来的文章。了解同一个时代，一群很酷的人正在经历些什么。”我大三大四的时候，国内还没有网络……当我从边陲小镇坐火车去沈阳买回来第一个“14.4K的调制解调器”用来上网的时候，已经是1996年了。对雷韵祺来说，“啃书、看美剧、看歌剧、看电影，就是我每晚给自己办的狂欢”；对我们那个年代的人来说，我还算高级一点儿的，天天买书看。美剧？没有！歌剧？没有！电影？能看的其实也没有……直到大学毕业的那一瞬间，我才变成一个现在回头看可以被评价为“踏实”的人，在那之前，各种浮躁，各种自以为是，各种乱七八糟，各种不知所以然。至于为什么毕业的那一瞬间就踏实了，我自己其实都困惑了很多年，后来得出的结论是：大抵上应该是这样吧。首先，那一瞬间，我突然意识到“一切都只能靠自己了”；其次，我突然意识到“其实自己什么都没有，甚至连自己的专业都没学好”；还有就是，想来想去“只能拼了”……雷韵祺好像从未“拼”过，但她和我一样，一旦开始做事就足够踏实。书中有段话令我印象深刻：“我供职于一家杂志社，那是一个文艺青年聚集的环境，大家对美感和文字的要求极其挑剔。刚开始的每一天，我感觉我是被人抓着手，我再抓着鼠标来工作的。所谓的创意和想法，几经修改之后已经不是原本的样子了。那时候，我就明白当你工作在基层的时候，只能负责动手做，不用想太多。同时，我也清醒地知道，我不能一直埋头苦干，我要想得更多。所以，老板要我交个稿子，我就交两个版本。所以，开会的时候我总是话不多，但是一定要说经过思考的话。”人分为两种，“用心琢磨”的人和“没有心”的人。前者少之又少，后者人数众多，起初是看不出差异的，时间久了，差异就明显了。然而，

当差异明显的时候，这两类人又分化了，可能已经身处不同的阶层，所以，对后者来讲，差异还是“不存在”的，因为他们还是看不到“有什么具体的差异”。雷韵祺讲的化妆课对我这个糙老爷们儿来说，当然是没感觉的；但我知道另外一个理论，人的精神面貌其实是可以呈现在脸上的，让一个人看起来漂亮（或者帅气）的常常是表情。因为表情的作用比五官本身的作用更大，因为有感染力的是表情，而不是五官本身。我猜，雷韵祺展现出来的美，可能更多来自她对生活、对工作、对朋友的态度。所以，漂亮这东西，不像很多人以为的那样，是“豁出来”的，比如整容、整形……实际上，漂亮是活出来的，这是真理。祝大家都能活出一个漂亮的自己！

天使投资人、畅销书作者 李笑来

推荐序2

“不然，你开一个个人的公众号，就叫‘化妆师MK－雷韵祺’。”

“对哦。”

这是我和MK在2013年一起坐地铁时候的对话。那时候，她刚开始学化妆不久，我在写稿、谈合作、接私活儿几个角色转换中疲惫不堪。在那一趟地铁上，我们都在烦恼着以后要做什么，未来有点模糊不清。

3年之后的现在，我换了一个城市写稿，但MK已经在个人事业的大道起飞了。她成了真正的“化妆师MK”，成了无数女孩儿想要成为的样子——独立、自信、漂亮、能赚钱，务实又正直。

要问其中成功的原因，我想说，MK是我见过最有“成长型思维”特质的人。

固定型思维的人认为，能力是一种天赋，他们需要参加测试，通过获得完美的成绩来证明自己是成功者。期末考试是一种测试，受不受老板偏爱也是一种测试。

成长型思维的人认为，能力是可以增减的，错误和失败不能证明他们是失败者，反而可以提醒他们寻找正确的方向，不懈努力。

MK明显属于后者。我还记得3年前，我向她抱怨工作不顺心，还被上司挑我毛病。她不像一个懂得宽慰人的朋友，而是想了一下问我：

你上司说的问题是不是真的存在？回想起来，这是我听过最有价值的安慰了。

继续翻MK写的这本书，你会发现很多类似的例子。

她没有使用什么艰深的词汇，每当遇到成长的问题，MK的建议都很直白。

也许成长本身就是不断问自己一些困难的问题吧。

最后，你还是会很喜欢她的。

科技媒体记者 崔绮雯

自序

漂亮，是一种本能的追求，正所谓“爱美之心，人皆有之”。

然而，大部分女生经历过中学阶段严格的仪容仪表检查，在“稍微关注形象就被怀疑不够专注于学习”的舆论中考上大学。即便在成年以后，我们有了更多的机会展示自己独特的魅力和得体的谈吐，很多时候，我们却更倾向于掩盖自己的光芒，更愿意默默地跟大家在一起，不要太耀眼。

我也一样，曾经也是个爱美的女生，尽管在头发、刘海儿、指甲、衣服受到严格管理的年代，我依然偷偷地把校服领口的扣子多解开一个，各式各样的发圈变换着戴，每年缠家人买一只手表。加上上课爱聊天，很快就受到老师的打压，师生关系变得微妙，只好压抑着成为一个中规中矩的女同学。

后来，我从一个平凡无奇的中学生，变成一个平凡无奇的大学生。总是坐在中后排，跟老师没有太多交流。做起毕业论文实验像个女汉子一样，每天骑着自行车去霸占仪器，晚上骑自行车回来。偶尔买几件特别漂亮的衣服，却老是不好意思穿到人前，也没觉得有什么场合能穿。

直到毕业找工作，成年的压力和对未来的迷茫感交织，仅凭掩盖自己已不再能给予我安全感，反而使我处于被动的状态。离开学校，步入职场，在陌生的环境里，我反而更放得开，也得到了前所未有的机会。

因缘际会之下，读大四的时候我加入了一个以新媒体运营为主要业务的创业团队。后来，我决定放弃本专业的工作，拥抱当时刚刚崛起的新媒体运营工作，因为那份工作不需要经验，只需要强大的学习能力。就在那一年，我成为最早的新媒体运营从业者之一，并以此为职业直到现在。

现在的我，几乎每天都在创作视频，写化妆教程的脚本，写微信文章，分享一些能让人变漂亮的知识。从曾经的默默无闻、不怎么爱说话，到能够直面镜头，面向几十万的观众和读者流畅地表达自己，我用了将近两年时间去磨炼。支撑我走过这段时期的，除了不断变漂亮的妆容，还有更顽强、更坚定的内心。

因此，我更希望通过自己的故事和变化，鼓励更多的女生活得漂亮。

实际上，我从来没有想过自己要出一本书，因为我不是作家，也不曾做过记者，当然也不是一个学者。我只是一个会化妆的女生。

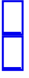
但长久以来，我有着强烈的倾诉欲望。博客年代，跟室友一起写过群博，比拼谁更新得最快；QQ（即时通信软件）空间时代，我还是一名寄宿学生，在被窝里偷偷地摁着手机键盘，把每天发生的事情如数家珍一样记录下来；即便是到了高三最紧张的时候，我也会从文具店里买来最矫情的笔记本，写了好几本心情日记；微博兴起的时候，一度是个勤快的刷屏者；写着写着，就到了公众号的年代……

在这本书里面，你会看到一个工科女用工整的总分总结构，认真地讲述自己的创业故事，分享一步一步构建自己生活的美好，尝试着为一些成长的烦恼提供答案，并努力地帮助女生们分析社会抛给我们的质疑和难题。

不求高屋建瓴，但求情真意切，一起活得漂亮！

化妆师MK-雷韵祺

2016年10月16日晚



01 创业记 追梦赤子心

你一个女孩子为什么这么拼？

“化妆师MK－雷韵祺”这个微信号已经存在7个月了。这7个月以来，不管我的生活遭逢了什么，我依然坚持在晚上跟大家分享各种关于化妆打扮的教程，好让我们能在第二天以更美好的面容，面对平凡无奇的人生。

你们大概不会察觉到这段时间的变化。因为即便是在我最忙碌的时候，我也能拿出最赏心悦目的化妆教程给大家。看了那么多化妆教程，你们很可能都不知道我是谁。

有些故事想说给大家听，也说给我自己听。

这周是我辞职创业的第一周

因为我极度热爱这个想法，并相信实现这个想法的最好方式是自己开创一家公司。

——达斯汀·莫斯维茨



现在的我

我叫雷韵祺，今年25岁，是个水瓶座，长得不高，但脑洞很大。

上周五，我终于下定决心，离开一家可能是全中国最好的媒体，准备做自己的美妆小事业。

也是在上周五，我收到一份创业大赛的通知，我的创业项目经过39选21，21选9，进入了最后决赛！我也将在一艘豪华游轮上，进行人生的第一次路演！

这是我现在的样子，但不是我一开始的样子。



学生时代的我，大多数时间都在实验室里度过。

读书的时候

回顾不太长的人生，在生命的任何阶段，我都从未想过要成为一个女老板，或者女强人……

小时候很流行立志。我也立过很多志，譬如快点儿把上学的时光熬完，譬如早点儿跟男朋友光明正大地牵着手。学习对于我来说，就是应付一天是一天的事情。由于志存得不够高远，以至于每一个学期，老师问起“你的复习计划进行得怎样了”的时候，我总是一脸茫然……

就跟大部分不想说起自己学历的人一样，我毕业于没那么有名的农科院校，读的是食品质量与安全专业。

那时候，辅导员喜欢问“你的职业规划是怎样的”，我又是一脸茫然……

当时，正值农科院校跨国交流频繁的年代，所以有幸在大三的时候，参加了学校和加拿大麦吉尔大学的交流计划，进入一个顶尖人类营养学实验室做实验。

我在这个实验室里的研究课题是，人类哪一段大肠在负责哪一种油脂的吸收。

回国之后，我的毕业论文实验红红火火地开展。最后的论文也有幸被刊在国内食品行业的权威杂志《食品与机械》上。

曾经申请过留学，打算以后就跟实验室里面的瓶瓶罐罐过，可是因为学术成绩不好而被拒了。心中有一点点的不服输，我该做点儿别的吧！

微博很火的时候

2010年，在微博刚刚兴起的时候，我加入了一个新浪微博投资的团队，以一个微博小编的身份切入这个世界。那时候，我和我的朋友还以个人名义发起了一场新媒体小聚会，参加人数达30多人，就是那群最开始活跃于新浪微博的人。

也正是这群人，在这4年间进步神速。同龄人给我的震撼特别剧烈。因为眼界、气度、执行力的不同，即使是在同龄人之间，人与人的差别真的可以非常大。这一次的见面，给正准备毕业的我增添了一些新想法。

2011年，我正式毕业。因为在新媒体方面有一点儿经验，企业又缺新媒体这方面的人，所以顺利进入了还没上市的唯品会，过上了朝九晚六，领着固定薪水的日子。

6个月之后，我离开了唯品会。我清楚地感受到，这是一项野心勃勃的事业，而在这项事业里面，我只能做一颗螺丝钉，不知前因后果地运转，逐渐获得信任，等待晋升机会，慢慢靠近核心业务……在大企业细分工的作业流程中很难体现个人价值，也很难让个人能力得到快速提升。

在离开唯品会之后，我看了很多美剧，也写了很多关于美剧的文章，我还做了一堆美剧微博！

有一天，我翻了一下美剧微博的粉丝，认证用户非常多，都是媒体、广告、文化创作领域的，跟我想要的工作方向相当吻合！于是，我在“广告狂人MadMen”的微博上发布了一份求职帖。

结果，我收到了很多邀请，有来自广告公司的，有来自网络媒体的，还有来自传统媒体的。最后，我选择了《城市画报》新媒体部门。

除此以外，这堆美剧微博也让我收获了像“门户之父”老沉这样的一群互联网老牛、媒体人、企业高管的关注。以美剧主页君的身份，我似乎可以跟任何人交朋友……

慢慢也就发现，当自己什么都不是的时候，认识好多人都是没有用的。还是好好工作吧！

微信很火的时候

在《城市画报》新媒体工作的这段日子，适逢微信兴起以及传统媒体转型的重要节点。围绕微信运营，我做了以下一些实践：

将《城市画报》的微信号从0开始运营，参与组建内容团队、联系特约作者、运营策划。

运作起一个基于微信的生活方式拍卖项目“午休狂拍”，进行了300期，为读者创造了921个体验新鲜生活方式的机会，带来实际交易及收益。

将《城市画报》的微信运营经验记录成文，热门网络媒体虎嗅网、广告门、SocialBeta（社会化商业网）均有发布；系列文章经整理后入选《南方传媒研究》等媒体行业权威期刊，成为媒体行业微信运营标杆案例。

为超过300个品牌（包括冈本、杜蕾斯、联想、日产、OPPO等）进行新媒体营销策划，并参与品牌新媒体活动的执行。

《城市画报》是我职业的起点，给了我不一样的眼界和生活理想，有着曾经让我热血沸腾的媒体事业，让我无比投入地工作过，也让我不沉迷于“从格子间到独立办公室”的职业轨迹。

与此同时，媒体的工作也让我深切体会到，如果只懂新媒体运营，如果不跟传统产业结合，我的想法和执行力就只能贡献给广告客户。

我要创的业

学化妆是从2013年11月开始的，这个微信号是从2014年4月开始的。当时的我绝对没有想到7个月后的今天，我竟然有将近10万人在关注着，成为微信上最多人关注的化妆师。

因此，内心备受鼓舞，每天无论过得开心还是不开心，我都会屁颠儿屁颠儿地给大家搬出赏心悦目的化妆教程！



在不停地运营这个微信号的过程中，我获得了很多灵感，每天阅读着微信后台一个个问题，在我大脑里每一个问题都是一个需求。

于是，我画图，尝试组织起这些需求，尝试将需求转化成产品。3个月前，我知道我可以做成一个美妆的项目；3个月后，这个项目在我的图纸上不断迭代。我想是时候可以大干一场了！

如果有好的想法，为什么不全职地实现它？所以，我辞职开始创业。

我也是平凡人中的一个，我知道创业都很难，不过我相信，努力把事情做到第一，空气就不一样了。

2014年11月30日

单打独斗就能成就一番事业？

此时此刻，我的微信粉丝量已经超过100万。

15年前，我读初一，老师布置了一个作业，每个人都要在上课前走到台上背诵一首诗歌。尽管把诗歌背了一遍又一遍，我依然无比紧张，最终的结局是，我站在讲台上不停地笑，失控地笑。

在当时，面对40多人讲话是如此艰难的事情。可是，在后来上大学的时候，我居然可以面对100多人讲话。现在的我竟然敢面向100万人讲话。

这里我要感谢李笑来老师，有一天，我在他的著作《把时间当作朋友》里面读到“公开演讲的困难是大部分人的困难”，猛然知晓在这个尴尬的困局里“我不是一个人”。这样的醒悟，让我没有太过孤独，并且慢慢开始漠视这个缺点的存在，最终克服了它。

谢谢100万的你们，一直在挑剔我，要求我！

100万的订阅量是什么概念？就是动不动就有半个区的人在听你讲话，一个县的人在看你化妆，五六个镇的人翻手机的时候能看到你的文章。每当我做内容的时候，我就会这样类比一下。



这是给100万人看的东西，我不敢怠慢。

一千人的时候，我们粗糙一点儿，图片没那么精致、没那么清晰也无所谓，大家都挺宽容的。

一万人的时候，我们紧张起来了，换了设备，那么多人看着，得拍得精致些，才不会辜负别人的期望。

十万人的时候，里面有更挑剔的观众，也有更铁杆儿的粉丝；有高手，也有小白。他们对我们的要求越来越高了，是不是得加点儿外景，是不是要造型多变，内容是不是要再简练直白些？

一百万的时候……

谢谢我的天使投资人，让我有机会跟更多优秀的人一起做事情

2014年12月，我去了北京，在Cafe Groove见到了我现在的天使投资人顾浩、王利杰，讲了3分钟项目，最终确定了天使轮的投资。那时候，我25岁，人生第一次去北京，我带着一份200万元的投资协议回到广州，一点儿都不开心，心情是沉重的。我才发现，原来拿到投资的感觉是这样的……

我没有公布粉星拿到了投资，过去的一年里，我只是尽量把项目做到不辜负最初的估值。我做起了粉星，邀请了很多优秀的人加入团队，这才有了你们看到的粉星漫画和粉星频道。

如果没有拿到投资会怎样？我们买不起顶配的拍摄设备，租不起能容纳两个摄影棚的办公楼。我们买不起那么多化妆品，只能靠广告商送，做出来的都是有失偏颇的产品帖。我们无法从容地做好内容，我们可能会迫于生计，不得不做一系列不符合需求的商业化产品。

谢谢很多前辈，让我不甘于只做一个网红

创业中的很多事会让人觉得非常难，但学会之后会觉得这只不过是层窗户纸，轻捅即破，如果找对方向，加上创业成功人士的指点，很多人会势如破竹。如果自己摸索，真的很难。所以创业的重点还是找人，找老师，找专业的人来帮助解决难题。

——荔枝FM首席执行官Marco

确实如Marco所说，我并不是从一开始就拥有现在的视野、现在的能力。对于管理一个团队，经营一份事业，我曾经毫无经验，也不知

道从何下手。但可能因为我玩过饭否，关注过王兴，也可能因为大学的时候我多看了几篇李笑来的博文，受到他们的感召，我一次又一次地将自己推入最困难的轨道。

我也有过很多畏缩的念头：其实，我可以一个人运营这个微信号，偶尔发布一下广告，一个人独享所有的广告费。其实，我可以不坐班，不开会，不为管理而头疼，不为招聘而伤神，不用租办公室，不用承担公司发展、团队发展的压力。只需要安安静静做个网红就好……

然而，只要你见过很牛的人，跟他们交谈过，被他们的经历和思想震撼过，你就很难再继续心甘情愿地只做一个网红。我希望把粉星做得更长远、更深入，提供有价值的产品和服务。我更愿意放弃独享网红的荣誉，让优秀的人加入，在这个时代里找到自己的生存方式。

谢谢先行者，让我知道美妆网红的成长路径

在创业圈里面，人们对我的介绍往往是“中国版的蜜雪儿·潘（Michelle Phan）”、“中国版的波尼（Pony）”，每到这样的时候，我就觉得很羞愧，我跟她们还差得很远。

几年前，我还是一个不会化妆，崇尚素颜的女学生，某天回家打开电脑准备搜索《了不起的盖茨比》看看，却无意中搜到Michelle Phan的女主仿妆。那种崇拜的感觉，就好像一个不屑学习的学渣，突然遇见一个游戏、运动、泡妞儿样样精通的学霸。最近看了Pony的霉霉仿妆，也是一个字——“服”！

我知道自己在技术上远远比不上两位大神。但是大神就在那儿，我可以去追赶，可以去无限接近。

李笑来老师说过，你做得不好不代表你不可以做啊。这也是我一直以来对化妆的想法。如果觉得自己做得不够好就放弃，那么我永远都只是个脆弱的“完美主义者”。

梦想有时候是需要坐标轴的。在同一个时代找到可以参照的对象，才知道自己有多么落后，才知道要奋起直追，才知道自己缺了什么，才看得清自己在进步，才不怕中途的一些挫折。因为我看得见目标在哪里。

谢谢粉星的每个小伙伴，用团队的力量补长了我一个人的短板

截至目前，粉星共制作了160条原创视频，获得了7000万的播放量，在微信上积累了100万的订阅量，在微信公众号全国500强榜单中排名第164位（数据来自新榜），共创作了23篇系列漫画。

如果是我一个人干，肯定做不出这么多事情。

没有视频部的小伙伴，我不会做出第一条化妆视频，不会有“川普版”的粉星榜，也不会有现在的五毛特效、贱萌配音。

没有编辑部的小伙伴和分布在全球各地的撰稿人，我们的化妆教程不会越来越精致，也不可能挖掘到不同国家不同文化的内容。

没有漫画组的小伙伴，我这个连直线都画不直的人，永远都画不出漫画。

我是怎么找来这么多能人的？是刚开始的那些小伙伴们。他们拉来了自己身边的优秀同学、朋友、同事。这样很好，可以很快速、很有效地找到靠谱儿、价值观相同的小伙伴。同时，这也源于大家最初

的信任，他们选择相信一个26岁毫无经验的创业者，相信一个个子不高的大女孩儿。

于是，在粉星一周年年会的时候，我们的大屏幕上有这样一句庆祝语：热烈庆祝粉星一周年没有倒闭。

不倒闭，有能力加工资，让大家生活得更体面，才不辜负每个小伙伴最初的信任。

谢谢自媒体时代，让内容创业有了可能性

对于化妆，也许我还处于懵懂期，但对于自媒体运营，我确实已经走了比较长的一段路，并且一路上充满惊喜。

1.一个人就可以启动一个创业项目

2014年4月，我开始运营这个微信号。刚开始只是把它当成自己的“博客”，或者说学习笔记。当时我在接受化妆专业培训，只是把课堂上学到的一些知识，以及在网上收集到的一些资料整理出来。一方面想着自己需要这些资料，另一方面，既然整理了，为什么不分享到微信上，于是我就这样做了。

有一天，我的亲戚送了我很多爱马仕香水小样，于是，我就想到要做一次送香水的活动。我自己其实以前运营了很多美剧的微博（广告狂人MadMen、纸牌屋和真探TrueDetective），我把活动发布在这些美剧微博上，一天时间，这个微信公众号就有1000多的订阅量了。

当时，我突然意识到，化妆这个内容比较大众化，几乎所有女生都会关心，尽管发布在完全不沾边的人群里（美剧爱好者），也能有很高的转化率。这在刚开始给了我极大的信心。

2. 做一件事，让更多的人认识自己

后来，我开始尝试拍化妆视频，有时候也分享一下鸡汤。无论是拍视频还是写文字，都是在介绍自己。我记得在我微信号的订阅量只有七八万的时候，我写过一篇《你一个女孩子为什么这么拼？》，发布2天后阅读量居然超过了10万。在那篇文章里，其实我只是把自己从小到大的一些平凡经历以及不同时期的小梦想诉说出来，能得到这么多人的关注确实是意料之外的事情。

那时候我就明白，要想让别人真正认识我，并不是靠我表现出的高超的化妆技术，我讲的每句话都是对的，而是要坦诚真实。当我失手把眉毛画歪了的时候，自嘲几句；当我录着视频时背景布塌下来了，我尖叫一声。做一个普通的矮妹子，像他们身边的朋友一样，那就很容易被认识和理解了。

3. 做营销策划，不如做好内容本身

粉丝量如何增长，是我跟每个人聊天都会谈到的话题。技巧当然有很多，也要花很多小心思，但关键是离不开优质的内容。怎么定义优质的内容？我的朋友大崔总结过，我觉得挺对，就是：小白看了觉得好有趣、好吸引，高手看了觉得还挺有收获。

过年的时候，我们还做了一场推广，就是让大家把我的微信号推荐给亲戚、好友、同学。告诉大家，让亲戚朋友学会化妆，变得更漂亮，是一件比催婚更有积极意义的事情。作为回报，我们会送出一些唇膏。结果在春节的7天长假里，我们的微信订阅量暴增5万多，日均增长7000多。

如果没有优质的内容作为基础，即使用很贵的小礼品吸引了很多人来关注你的微信号，只要大家翻一翻历史消息觉得内容不好的话，

就会取消关注，或者关注之后不会翻阅，不会把你的微信号推荐给朋友，不会把你的文章转发到朋友圈。

一次成功的推广策划既是偶然的又是必然的。说它偶然，是因为它发生的概率很小，可能一年也就那么一两个真正获得显著增长的案例。说它必然，是因为只要我们持续做好内容的积累，探索好的推广方式，总会有那么一两个推广活动能够成功。

互联网给我们提供了这么好的机会，我们不能辜负这个时代。

谢谢每一个把这个微信号推荐给朋友的你

我在知乎上看见过你们对我的推荐，我在美拍上看见过你们对我的推荐，我在微博上看到过你们对我的推荐……

2016年2月21日，我的邮箱里面突然收到了一首《粉小星之歌》，唱的是粉星当时的漫画形象粉小星的故事，唱作人是采薇。

在这之前，我很难想象一个陌生人会为粉星的小事业创作一首歌，然后千方百计找到我的邮箱，发给我，并且在我回复邮件之后极其兴奋。

或者我永远不会真正认识这100万人，但我会非常珍惜这样的关系。

2016年3月26日

格局有多宽广，舞台就有多辽阔

读小学的时候，才刚刚开始上英语课，班里面弥漫着兴致勃勃的学习气氛。尽管年少无知，但也意识到学好英语能够敲开另一个世界的大门。

学校开了一个英语高分班。由于成绩刚好徘徊在分界线的下方，我和一个分数相仿的女生鼓足了勇气，向老师表达了想跟高分的同学一起学习的想法。

老师神情冷漠地说了一句，“那是给高分的同学上的课。”

后来，很多事情都这样发生着。感觉每次鼓足勇气、开足马力去冒险的时候，都有一种失败感。

不知道这是不是普遍情况，反正我的学生时代大部分时间都过得相当失意。

直到我开始上网，开始写QQ空间，开始跟室友开群博客，事情发生了变化，我似乎走到了命运的拐点。在博客、QQ空间上，我开始发布一些小文章。尽管阅读量只有几百几千，但对于一个默默无闻的女生来说，这已经是最魅力四射的时刻了，收获了来自四面八方、前所未有的关注。

为了让自己的表述显得风趣独到，思想看起来更加有深度，我开始阅读，开始看片，开始跟网友交流。比起学校，互联网的世界似乎宽容很多，容量也大很多，无须通过高分和低分的分界线来抓住好机会，因为机会很多。

于是，在互联网的世界也没有一条线可以将我归入一个阶层，进而丧失尝试的机会。从此，打击我的不再是规则，而是我创作的文字没有人看。

在网上，我总是很勤奋，尽管高中是在学校寄宿，也从未减退我更新博客的热情。在很早的时候，我就已经拥有了自己的读者。

碰到现实世界的规则，我持续跌跌撞撞，不上不下，分数线压得我卑躬屈膝。直到毕业了，学校里的那些条条框框终于不再生效，我才感觉真正好起来。

在微博时代，写美剧影评，运营美剧微博，广交网友。在微信公众号时代，注册了一个叫“化妆师MK－雷韵祺”的微信号，分享美妆资讯，当个美妆博主，录录美妆节目……当我把这些当作兴趣做的时候，自然没有限制，没有顾忌，游刃有余。

某一天，我忽然发现微信公众号订阅量超过10万了，读者已经变得比我想象中更庞大了，甚至可以作为事业去推进，可以成立公司开始招兵买马了。

于是，我辞了职，战战兢兢地来到了规则满布的商业世界，每每触礁，学生时代的挫败感时有回流。创业并没有外界说的那样硝烟四起，但内心的革命却不断推翻已有的认知……

认可商业逻辑

作为一个优秀的编辑，追求的是详略得当的篇幅，巧夺天工的结构，绘声绘色的语言魅力。最后，再在恰到好处的版面之间，插入几页广告，让读者在欣赏了种种奇思妙想和精彩紧凑的故事之后，有一个放松的呼吸。

我们为读者的阅读节奏而操心，与自己的稿件荣辱与共，也常常以伤害用户体验为由推掉一些商业合作的机会。当时我认为媒体的专业度来自它的内容能力，而非商业能力。

我的微信公众号“化妆师MK－雷韵祺”启动运营，我曾经希望自己是一个“虔诚”的内容创作者。直到“化妆师MK－雷韵祺”微信号的影响力把我推向了一些投资机构，一位又一位天使投资人跟我约见。

既想握住获得投资的机会，又给不出一个自媒体项目的商业未来。磋商过后，几乎没有一个投资人和我有第二次的约见。我似乎又回到了学生时代，鼓起勇气去冒险，却再次滑入失败的深渊。

第一次的商业合作是与宝洁集团旗下的玉兰油品牌。基于对这个品牌产品质量的信赖，以及跟我们美妆公众号的定位符合，我们接下了这次合作，并为此创作了一篇内容。不但没看见读者对广告的反感，而且收获了品牌对这次合作价值的好评。

于是，我们开始相信，只要我们的内容足够优质，品牌合作和用户喜好是可以共生的。对于我们这个定位为美妆的微信公众号来说，分享化妆教程和推荐产品之间有着天然的联系，只要对品牌严谨地筛选，创作出对读者有价值的文章，转化能力也是相当优秀的。

天使轮投资的进入是自我意识的第一场革命。不再羞于谈钱和谈商业，也不会放弃对优质内容创作的追求。我们开放“粉星频道”，跟诸如MAC、倩碧、KATE等化妆品大牌合作，共同制作化妆教程视频，成为第一个具有美妆视频合作能力的自媒体团队，创造了良好的口碑，也吸引了更多订阅用户。

尽管领悟到商业规则的残酷，但仍然要后知后觉地将一个美妆自媒体项目推向商业领域。想清楚之后，我开始启动公司化运营，将项

目放到商业社会去验证，通过商业运作去维持项目的生命力。

彻底地竞争起来

学生时代的竞争只发生在考场里，在笔头上，私下里背书做题，暗暗比拼谁复习得最晚。工作以后的竞争有时会发生在面试过程中，比如陈述自己的能力，表达自己的职业想法，更讲究专注和时间的付出。

我也一样，从来没上过正面战场。即便是写作，也要把自己隐藏在文字后面，甚至更多的时候，我觉得没必要竞争，该是我的就是我的，不该是我的想也想不来，常常想退到幕后，将自己藏起来。不宣战，也不应战，守本分。

对于将自己的个人形象暴露在网络上这件事，我不是没有犹豫过的。我清楚地知道，只要在互联网上留下自己的照片和形象，就会既有人喜欢你，也有人讨厌你。幸运的情况是，喜欢你的人比讨厌你的人多一点儿；不幸的话，就是讨厌你的人比喜欢你的人多很多。

然而，美妆就是需要我用脸去演绎的。如果永远躲在文字里面，顶着搜索而来的步骤图，这个公众号跟别的公众号又有什么不同？

一旦把兴趣做成事业，一旦为事情有所付出，总是想让它发展得更好，竞争也就随之而来。与其遮遮掩掩，不如放下内敛，用自己最真实的形象，用面对面一样的视频形式，用聊天一样的语气，咬准每一个发音，摆脱藏匿在文字里的竞争。

刚开始录视频很难，写脚本很难，讲普通话很难，面对镜头很难，表情控制很难，动作优美很难。克服了一个又一个困难，慢慢走到了无人之境。

所有的行业都是一个金字塔，越是底层，竞争越激烈。有编辑能力的团队多，有文字原创能力的团队少，有图文原创能力的团队更少，有视频原创能力的团队少之又少……有持续的优质视频原创能力的团队，在美妆这个细分领域里几乎没有。

彻底地竞争起来，不仅限于能力，而在于竞争的意识。我始终认为，具备同样水平的团队有很多，但能放下固有认知和思想包袱，敢于挑战，挽起衣袖去竞争、去争取的团队很少。

既不炫技，又不畏首畏尾，既然进入了商业的世界，就要彻底地竞争起来，获得更大的机会，这才是对团队最负责任的做法。

团队协作比自己死磕更重要

从学校到职场，亲力亲为是一项优秀的品质。一个人承担几项工作，是工作能力强的体现。而默默死磕，则是学习能力的体现。

经历过学生时代的平庸，通过互联网世界获得了一点点关注，这让我觉得弥足珍贵。组建团队，安排工作，会让人有一种假手于人的欺瞒感。在团队协作中竟然还有了一点点偷懒的负罪感。

刚开始创业的时候，满怀英雄主义，背负着带领团队前行的重任。潜意识中，我认为自己必须做得更好，才能让团队更好。而在实际操作中，这种想法就扭曲成“我做的才是最好的”。

曾经有一段时间，早上写脚本，下午录视频、拍平面，一边吃盒饭，一边修图，然后写推送到深夜。同事写的稿件，我总是不放心，要修改一遍又一遍，从标题摘要到每一个段落。我把自己深深地埋藏在执行的细节中，没有看清方向，没有观察行业，没有数据调研，反而把编辑同事带累了，团队的协作效率低到令人发指。

有一次，整个星期我都在出差，在没有“我指导”的情况下，同事居然写出了超高水平的文章，阅读量飙升得极快，并且还摸索出标题的创作方向。那是我第一次感受到团队自我成长的爆发力。

当我将手上一件又一件事交给团队的时候，当她们越做越专业的时候，团队的内容创作变得持续稳定。后来，我专注于内部培训，慢慢地，她们也能承接内部培训，以及所有的管理工作……

之后，我将工作重心转移到建立粉星和外部的联系上，整合更多的资源，看清粉星在行业中的位置和可能性。团队的全力支持，让“化妆师MK－雷韵祺”这个微信号的影响力达到了前所未有的水平。我们从50万订阅量迅速成长为订阅量超过百万的微信号，成为美妆领域最具影响力的自媒体项目。

英雄主义的热情褪去，我从执行工作中抽离出来，让团队成员参与进来。思想的转变，为我和团队都创造了巨大的成长空间。让每一位成员都能感觉到自己的进步，才是最有效的管理办法。

创业的每一天都在解决问题，解决外部世界的需求，解决内心的疑问。尽管未必行之有效，尽管依然常常徘徊在无边无际的挫败感里，但有了团队、有了竞争力，就可以向商业世界不断发起进攻，就有很多冒险的机会。

事实上，项目发展最大的瓶颈来自创始人的瓶颈。而创业，就是一场自我意识的革命。

尽早躲开创业中的那些“坑”

“80后、90后的年轻人赶上了好时候，现在可以选择的职业更多。我们70后只能选去这家企业或那家企业应聘，而不像现在，可以选择是加入别的创业项目，还是自己创业。”某国际品牌护肤品的大中华区总经理跟我这么说。

两代人之间，创业的成功率或许没有改变，又或许变得更低。但这几年创业的气氛确实更浓厚，从一个个白手起家的故事，到资本神话，再到独角兽的奇迹。这使得我们这一代年轻人奋不顾身地投身于这个创业大潮中，让很多甚至还没有产品和商业路径的创业项目获得千万级别的融资金额。

无论别人跟我讲创业有多么困难，机会有多么渺茫，越是百般困难，越能激发出我内心的英雄主义。当时，我认为那是一种决心，但现在回望，那更像是一种侥幸之心。前辈跟我分享的坑，我一个都没有躲过，冒冒失失地掉进一个又一个坑里，所幸，公司还没有因此倒闭。

直到今天，我已经创业两年多，很多更年轻的人问我，他该不该创业。同样地，像我的前辈一样，我会跟他们讲创业多么困难，机会多么渺茫。

就是这样，当你走得很近看一件事情的时候，因为看得太清楚，而没有了最初、最原始的冲动。而那些真正要投身创业的人，才不管我给的建议是怎样的，他们转身就开干了。

于是，我更愿意在这一篇里，为那些跟我当初一样富有野心的年轻人，分享几条我的经验。

用户调研既要看数据，也要看真实情景

创业者常常会被要求用数据化的语言去验证你的项目需求，数据会出现在商业计划书中，出现在你跟团队的交流中，出现在你对外合作的洽谈中。

我曾经读到一句很有意思却忘了出处的话，“数据可以说明你想说明的任何结论。”所以，我们要利用数据去辅助思考，而不是沉迷于数字游戏。这里考验的是你对业务上下游关系、行业背景、文化背景的熟悉程度。只有当你充分了解这些信息和状况的时候，才能从数据里还原出真实的场景。

在粉星刚刚起步的时候，我们读到一组数据，一线城市的女生对专业化妆服务的消费规模正在迅猛扩大；同时，一线城市的化妆师从业人数也在同步增长。于是，我们开始规划着成为连接化妆师和有化妆需求的女生平台，就像当时的上门美甲服务一样，粉星将成为第一个020（线上到线下）美妆项目。

当我们重新回到女生消费化妆服务的场景里，发现了几个有意思的点：

第一，化妆跟美甲不同。化妆是一个女生可以独立完成的事情，因此女生在化妆方面的投入，主要集中在化妆品的购买上，而在专业化妆服务方面的消费频次和金额都不高。

第二，专业化妆服务不是一项独立的业务，它是跟个人写真、婚纱摄影业务绑定的一项服务。普通女生往往只会在需要拍写真，或者

参加婚礼、拍摄婚纱照时，才需要化妆师的服务。因此，大部分情况下，女生只会为一个摄影项目付费，而化妆只是其中的一项固定服务。

消费频次和消费场景的差异，使得化妆师和消费者不太需要真正对接起来，两者之间的连接价值，远没有摄影师和消费者之间的连接价值，或者美甲师和消费者之间的连接价值大。

我们在很早的时候就放弃了O2O美妆平台的方向。可是，同期我们看到很多竞争对手纷纷往这个方向有所迈进，但就在那一年的年末，大部分团队烧光了投资款，基本都解散了。我们幸运地躲开了一场“看起来很像机遇的灾难”，以媒体形态存活了下来。

我想，我们跟这些团队的区别在于，我认识一些化妆师，了解她们的业务大部分是跟摄影工作室绑定的。这使得我更容易从数据里还原真实的世界。

小成本试错

在创业过程中，大部分现在认为理所当然的路径，当初不过是浮现在脑海里的一种可能性。

就像登山一样，从山脚走到山顶会有无数条路径。有的人看准了一条路径，立刻整装上路，出发得早，到得也早。但这里面风险很大，无法预测在上山的路上应该多备一些干粮还是水，抑或是应该多带御寒的衣服。因为预计不足，阻碍队伍登顶的风险完全失控。

有的人通过自己的经验和判断，筛选出几条路径，每条路径都先派一个人轻装上阵去考察情况，回来总结出最优的路径和最优的装

备。最后，集中从一个路径出发。减少未知因素，风险得到最大限度的控制，尽管浪费了时间在规划上，但沿路依然可以赶超。

即便企业竞争里面常常谈到“唯快不破”，但在创业初期，第二种做法能够更加有效地管理风险，提高生存率。

在粉星内容制作比较稳定的时候，我们面临着推广的压力，我们需要让更多想学化妆的女生来看粉星的视频。面前有两个选择，一个是线下推广，另一个是线上推广。

在线下，我们花了几千块，办了两场100人规模的大学生化妆分享活动，希望让同学带动身边的朋友来关注粉星的化妆视频；在线上，我们也同样花了几千块，买了十几支口红，呼吁粉丝转发我们的视频，就有机会获得口红。

线下活动为我们带来的新增关注量不过几百，而线上活动带来的关注量则达到两千，并且大家在看完我们的视频之后，是真心实意地推荐给了好友。对于线下活动形式，尽管参加活动的人在朋友圈刷着参加粉星活动的照片，她的朋友也只是不明真相的“吃瓜群众”，对“学化妆，来粉星”的印象极其微弱。

况且线下投入的人力绝对不比线上拍摄一条视频少，耗费团队的时间和费用是同样的，回报也不大。于是，在那个阶段，我们就决定将推广主力放在线上。

在资源并不充足的情况下，也要为可能性做小规模投入，经过试错才能集中力量办大事。专注于一个平台的深耕让我们效率更高，两年后的现在，我们微信公众号的订阅数已经超过百万，视频播放量已经超过3亿。

注册公司，划分股权

注册公司和划分股权是两件事情，但它们会同时发生在注册公司的那一刻。

首先，初创团队注册公司，因为资金不是特别充足，我像很多创业者一样，一度想要自己走流程注册。但当我看了一下注册公司需要跑的部门之后，我决定专业的事情还是要交给专业的人做。代理公司效率很高，他们的工作人员知道哪一个环节等的时间久，等待的同时应该先做什么……

至于股权划分，这是一个跟合伙人协商的结果，将是两个人在一起创业的基石，也是未来责任和利益划分的契约。从企业长期发展或者投资人的角度来说，初创团队中有一个人占股超过50%是健康的股权设定，这意味着他有绝对的决策权。无论以后产生什么分歧，我们都要尊重最初的游戏规则，股权比例大的人说了算。

创业长路漫漫，总会遇到无数个分岔口，严重的分歧是常有的。为了让团队不会停滞在一个路口，必须有一个做决定的人。更多的合伙情况是这样的：一个人做了决定，其他人觉得这个决定糟透了，但依然要坚定地执行这个决定，因为他才是最大的股东。

环顾身边大部分初创团队，很少因为利益分配不合理而拆伙，更多的是因为意见不合。这主要考验的是，公司股权的最初设定，以及合伙人之间对这种最初设定的虔诚度。

公司运营过程中必须有做决定的人和妥协的人，也必然会有失败的决定。但最低要求是它在运转，它在前进，而不是左顾右盼，停滞不前。

没人告诉过你商标有多重要

商标永远是很多创业者的痛，已经有无数的创业先行者在商标这件事上栽过跟头。从广药集团和加多宝的商标之争，到爱丽小屋因为在中国被抢注而改名为“伊蒂之屋”，再到“嘀嘀”因为商标问题而更名为“滴滴”，种种案例向我们说明，对商标的忽视往往会带来后患无穷的结局。

非常幸运的是，我在创业之前早已被报社的老板科普了一次商标注册的重要性。在创业之前，读过知乎上无数被抢注商标所坑的创业血泪帖。在开始创业的时候，跟合伙人一起花了一个星期研究了商标注册的相关法律法规，以及同行在注册商标时关注的类目和一般规则。

我总结出以下几点经验，可以跟大家分享：

第一，花再多的时间去研究商标注册规则都不为过。研究对象包括，类似大企业、大公司的商标注册逻辑，竞争对手公司正在申请的商标，以及商标注册的全部流程。

第二，能注册的商标比好名字更有价值。很多时候，我们想到了非常贴切的品牌名，但查一下商标，却发现这个名字在同一类目里已经被注册了。请果断放弃，头也不回地再想10个。

第三，能全类目注册，就全类目注册。项目刚开始的时候，你永远不知道自己会往哪个方向发展，你可能每两三年就面临一次业务转型，所以全类目是最保险的做法。没有一家公司因为注册太多商标而缺钱倒闭，只有公司因为商标被抢注，失去了已有市场而倒闭。

第四，在拿下注册商标之前，要对外保密。我曾亲眼见过一些创业项目自己的名字被竞争对手注册了。

在商标上犯不该犯的错误，是无法补救的，抱怨江湖险恶也没用。希望大家谨慎对待商标，不要让自己的疏忽成为别人攻击你的武器。

组建初创团队，关键在于共事过

大部分团队在初创阶段寻找核心成员的时候，都会感到力不从心。这时候团队文化尚未建立，业务还比较分散，事情又相对庞杂。面试来的成员无所适从，无法理解每天突如其来的变化。薪酬不高的话，来得快，走得也快。薪酬相对可以的话，进来的人也要磨合很久。

我也曾经经历过这个时期，业务仍未理清，各种压力集中在一个人身上。每天工作到凌晨，却又焦虑得不能入眠。

问题得到解决是从我做了一件事开始——理清业务，因岗设人。当时，我的主要压力来自每天的内容生产和编辑工作，于是，我的基本业务需求就是内容生产。我先要找到能够帮我分担内容编辑工作的人。

接下来，“去哪里找”变成了第二个问题。我的选择是，在共事过的人里面找。共事过的人有三个好处，一是已经建立起信任，二是工作默契早已养成，三是价值观认同。这些好处可以让项目推进得更有序，从抽象的想法到具体落实，更符合你的初衷，同时可以营造一种良好的团队文化。

然而，要记住，挖前老板的人是一件极其不厚道的事情。这有可能让你变得声名狼藉，影响你和昔日同事之间的亲密关系，更有甚者，你会遭到原有圈子的排斥。

挖人要处理得极其小心，尽量找已经离开原来工作单位的旧同事，有必要的话，跟前老板打个招呼，表示尊重。

做好薪酬低的个人经济准备

创业从本质上分两种：一种是小富即安型，只要这门生意能赚钱就做，付出最小的成本，赚尽量多的钱，或者本分地赚着已有生产资料能赚的钱；另一种是财富创造型，在中短期内可以牺牲个人经济收入，牺牲项目利润，谋求事业的扩大再发展。

无论是哪一种创业，只要合法合规都是值得尊重的，因为它创造了就业岗位，满足了社会需求。可是，从个人经济角度而言，第一种相对来说离钱更近，可以更快速地提升创业者的生活水平。如果你是财富创造型的创业者，就要做好薪酬低、生活质量大不如前的准备。

你可能有融资能力，有机会借助外部资本的投入加速事业的发展。但在获得投资的项目里，作为一名志存高远的创始人只能拿保证每月基本生活的薪酬，并且无法在短时间里获得项目收益的分成。这样的话，一方面能让投资人看到你的决心，另一方面会令团队成员更信服，也就是“无欲则刚”。因此，会有相当长的一段时间，团队里一部分同事的薪酬比创始人还要高。

你可能没有融资计划，项目本身就有很好的现金流，足以满足团队日常运转，就像我身边一些顶级的自媒体团队一样。即便是这样，创始人在考虑资金分配的时候，仍然会将项目扩大的可能性作为资金投入的重头戏，而非个人生活质量的提升。

只要组建了团队，你必然会面临种种挑战：业务发展得好，需要储备资金，投入扩张；业务发展得不顺畅，又必须保留实力，等待时机；竞争对手崛起太快，又会被迫进入一个砸钱的世界……

总之，说得通俗一点儿就是，“不当家不知道柴米贵”。当你是个财务以外的职员，对钱的理解可能只是能买多少东西，能请多少人。但当你管理一个几十人的团队时，对钱的理解往往是可以支撑团队从多少人到多少人的发展，用多长时间去实现这一发展。而“积谷防饥、留钱打仗”也是极其重要的。

做好加班、没有假期的心理准备

这一点，其实没什么好说的。因为既然都选择了创业，就学着享受它吧。人一旦全身心投入一件事情里面，就会无时无刻不惦记着，就像当初我们谈恋爱的时候，就像当初我们把狗狗、猫咪带进自己家的时候，我们都学会了放弃一些轻松，背负一些责任。

以上这些，就是我这个创业次新人用过来人的调调写的建议。创业路上仍然会有无数猝不及防的坑，来不及准备就掉进去了，我们可以做的只是能多准备就多准备。

尽管老是有人说，这个世界是不公平的，但我想也没有不公平到让有能力的人无法施展的地步。

其实，无论创不创业，在工作中能够将自己的才能发挥到极致，也就毫无遗憾了。

选择与谁同行，决定了你能走多远

有很长一段时间，我很崇拜聪明的人，遇到一个人，我会首先判断他是不是个聪明的人，值不值得结交。

当我见过很多的人，谈过很多的合作之后，才逐渐发现靠谱儿的重要性。合作的时候，我更希望遇到的是个靠谱儿的人，承诺过的话能一一兑现；招聘的时候，我希望找的是个靠谱儿的人，交给他的任务能100%完成；找男朋友的时候，我还是希望找个靠谱儿的人，不要为我的生活带来太多的意外，将日子过得踏踏实实就好。

跟靠谱儿的人在一起可以做大事

结交聪明的人，跟聪明的人聊天，确实让人获益良多。但有时候，那种机智灵敏的反应，那种干净利落的狡辩，那种迅速找到不同事物之间的联系，并且能够逻辑严密地说服别人的能力，往往会让人产生距离感和不安全感。最终结果可能是一方未能满足另一方便不欢而散。



参加品牌产品配方升级活动

如果靠谱儿的人承诺可以做，他就一定会尽他所能，即使效果没有达到预期，双方也不会因此而不再合作。当对方不做承诺的时候，就意味着他不想参与，或者不能尽力完成。从一开始就拒绝往往是最好的结局。这样的合作关系最高效，最不容易出现分歧。

而且，靠谱儿的人能体察你的困局，提供切实合理的建议。这些建议可能会有个人的局限性，可能有观点的分歧，但你不用掂量其中的水分和意图。这是建立信任的基础。

赤子之心比技能更重要

我最近面试了很多平面设计方面的求职者，其中一位在技能方面非常符合要求，在面试的每个环节都能感受到他能够驾驭这份工作的信心。我从他的履历得知，他读过平面设计，后来找了一份策划工作，之后又选择了另一个专业继续读书，在读书的同时却来面试我们这份平面设计工作。

我们对人才的需求非常迫切，但最终也没有选择他。无论技能多薄弱都可以培养，可以塑造，但是对自己定位不清晰，没有最朴素的初心，做每件事都是难以尽心尽力的。更可能的情况是，他只是奔着钱来的，工作交给他，能完成80%他就觉得不错了，要想提升到100%，就要另外算工资了。

比起现成却又浮躁的人才，我更愿意花时间等待一个小白，从不懂到懂，从0到1，尝到学习带来的甜头之后，再突破一个10。这样，团队和个人才会收获相同的成就感，互相引领，共同成长。

坚定地靠谱儿下去，美好的东西总会留给你

做一个靠谱儿的人，总会吃一些亏。譬如，在别人虚报业绩的时候，你如实报告；在同行刷量刷单的时候，你闷声突破；在别人做大型活动分享自己所创造的业界奇迹的时候，你依然默默工作。

但我也始终相信，只要每一次我承诺的话都得到150%的兑现，每一次的预期最终都得到150%的超额完成，每一次我提出的工作方案都得到150%的执行，美好的东西就会随之发生，它给我的回报可能就像我当初坚持的“靠谱儿”一样，总能超额完成。

对于所有的怀疑和质问，以一个默默工作的背影作为回应。说到做到，一次比一次做得好。

靠谱儿是一种优秀的品质。一旦你靠谱儿地对待事情，你可能会受到伤害，但你也能检验身边的朋友，筛选掉不靠谱儿的人，最后在身边凝聚一团正气。这团正气可能会助你成功，但更重要的是，你能过得坦坦荡荡。所以说，靠谱儿的人运气不会差。

互联网让女性创业有了更多可能性

一直以来，比较难向亲朋好友解释我的工作，如果必须解释，就只能描述为“网红”。这是普罗大众已知的词汇，却又总是跟“虚荣”、“炫富”、“整容”联系在一起。

当我只是粗略地将自己介绍为一个创业者时，人们又会重新打量一下我——这个小个子女生，长得毫无气场，似乎跟他们想象中的创业者大相径庭。接下来，我必须要回答一系列问题，以表达我不是“女强人”，并且不接受“女强人”这个标签。

事实上，我对自己的介绍和解释，往往不能说服面前的人。人们更愿意将我归类成他们相信的那一类，譬如爱慕名牌的网红，譬如没有自己生活的单身女强人，譬如背靠爸爸的拜金女。

随着时间的推移，繁忙的工作让我习惯了这种粗糙的归类。在工作中，当人们说“这位网红过来一下”的时候，我也会诚恳地回应；人们喊我一声“雷总”的时候，尽管冒出一身鸡皮疙瘩，我也还是会谦虚地应答；人们问我一句“雷老师，你觉得这个怎样”的时候，我也会尽力回答；人们叫我一声“MK”的时候，我更会亲切积极地与之交谈起来。

女性力量在互联网上的崛起

2016年的“双十一”，我看到一个网红淘宝店在20分钟内后台交易额就达到了6000万元。这位网红的女装店，在2016年“双十一”的

女装销售排名中位列第十，大张旗鼓地超越了Gap（盖普）、ZARA这些快时尚品牌。

“2015年淘宝6月6日大促，淘宝女装C店排名前十里有7个是网红店。2015年“双十一”销量最好的店里，超过20%是网红店。”

——数据来源：吴晓波频道《网红为何赚这么多》

在新榜（针对微信公众平台）2016年的网红排行榜里面，前100名中有近30%是以个人形象存在的女性网红。

同样的事情也在西方国家上演。意大利网红奇亚拉·菲拉（Chiara Ferragi）是一位著名的时尚博主，如今她已是各大秀场的头排客，其个人同名品牌推出的鞋履系列，在2015年创造了超过1000万美元的收入。

随着社交媒体日渐火爆，顶级品牌时装秀场坐在第一排、跟大牌推联名款、占用品牌最大预算的，不再是传统的时尚媒体或者媒体主编，而是这些年纪轻轻又身怀绝技、才华横溢的网红。

无关乎外界怎么定义这样的女性，在互联网世界，我能强烈地感觉到一股女性力量的崛起。网红是一个自带流量的个人品牌，是各大平台最想留住的价值用户，还是大牌追捧的时尚楷模，更是互联网时代的一种经济现象。这一现象深深地撼动着旧有的媒体形态、传播模式，以及电商模式。

互联网赋予女性历史性的自我价值实现方式

1895年，第一家电厂在纽约第五大道诞生了，电冰箱、洗衣机、电熨斗、电饭煲相继被发明。1939年，通用电器公司推出双温电冰箱

（一部分冷冻，另一部分冷藏，最接近现代的电冰箱），此后双温电冰箱开始进入普通家庭，并被广泛使用。这些小家电的出现大大节省了女性用在家务上的时间，从一天8小时缩短到一天两三个小时。于是，女性有了工作时间和实操的可能。

到了20世纪五六十年代，大批西方女性开始工作，她们获得了更大的视野，发现自己创造的价值与男性差异不大。逐渐地，女性有了社交的机会，女性的平权运动随之发生。

香奈儿这个品牌不是因为奢华才受到当时的女性欢迎，而是因为它为当时女性的职业服装带来了颠覆性的设计。它是第一个将裙子长度改到膝盖以上的品牌，让职业装有了现在的模样。它也是第一个为女性设计运动裤的品牌，在一条裤子上加两个口袋。

这就是“技术、女性和商业”之间的关系。当互联网技术来临，历史再一次重演。这样的变革，在中国有了它特殊的形态。

以前因为社会环境不够安全，社会规则不够透明，女性往往没有发挥的空间。在国内的大环境里，所谓的“大事业”往往都要在饭桌上完成，见面往往要比拼酒量。女性在这样的社会环境中必须要学会自我保护，不得不把对外的事情交给男性去做。

而今，互联网技术慢慢成熟，国内市场更国际化，对女孩子有很多利好，起到了一定的保护作用，譬如谈事儿邮件就可以完成，见面可以去既开放又休闲的星巴克，令女性安全感倍增，对外合作不再束手束脚。

当互联网基础设施进一步完善，流量和网速已经不再限制用户体验，也不再构成巨大的经济压力。互联网从PC（个人计算机）端走到移动端，一个人的时间和注意力已被手机占用了大部分。一个愿意展

示自己、愿意分享的女生，获得关注的机会更大，影响力也被放大到历史性的新高度。

于是，这些女孩子可以写写文章，拍拍美照，录录视频，做做直播。面对镜头，无论你是分享化妆教程，还是分享衣服搭配；无论你是一个宅舞爱好者，还是一个灵魂画手，都能凭借一技之长，获得大量的关注者，从而得到品牌的青睐、媒体的报道，或者自创品牌。

这就是互联网技术带来的一项事业，也是女性创造自我价值的又一个新机会。依然是发生在“技术、女性和商业”之间的奇妙反应。

网红是一个以女性姿态向世界进攻的创业者

台湾媒体人陈文茜曾在一个访谈节目中谈及过往事业型女人的形象往往走中性路线。她说，一位要好的女性朋友，出入办公楼，必须是黑白灰套装加上黑框眼镜，而生活中她的打扮明明不是那样。女性朋友的回答是“我想让人们忘掉我是一个女性”。

为了摆脱世俗对女性的偏见，我们的前辈不得不抛弃女性的姿态，在男人的世界里打拼。然而，到了今天，我们根本无须伪装。

在直播平台上，女生可以尽情地展示自己的面容和才能，唱歌、跳舞、画画儿，甚至只是自己最真实的生活；在视频网站上，女生可以放纵地分享自己买买买的心得，毫不掩饰自己对包包的钟爱，对鞋子的贪婪，对“吃土”现状的自黑。在微信公众平台上，得女性者得天下，博主们可以恣意地深扒各种明星，跟闺密分享购物车，大谈撩汉脱单经验，刷屏自己的爱豆……

不再是为了取悦任何人，我们按照自己喜欢的样子，为自己打扮，也分享怎么打扮，关心自己喜欢的东西，与同好者分享。

在社交媒体很火的时候，我的职业被称为“小编”；在自媒体很火的时候，我的职业被称为“自媒体人”；在网红很火的现在，我的职业就被称为“网红”；在以此创业之后，我有时候也会被描述成“女强人”。

我认为这些职业称谓的改变，说明这个世界正在寻找一种方式去理解我们这样一群新生的内容从业者。

事实上，无须界定自己到底是网红还是女强人，只管自顾自地在美妆、时尚领域一直创作下去。无论职业被称作什么，我们仍然要继续工作。

搞不定这三件事，你的管理就是瞎忙

2014年，过完圣诞节之后，我去了一次香港。这列最早班的广深直通车，以前载去的是一个购物欲膨胀的血拼少女，那一次载去的却是一个野心勃勃又惴惴不安的创业女青年。

那一次，我在香港见了一个早期投资人。聊了些什么都已经忘记了，只记得他问了我一句，“你能管理吗？”

“我不知道。”我瞬间有点儿生气，又很快变得羞愧。我确实对管理一无所知，当时也只是带过几个实习生工作。

所幸，创业是从小团队开始的。这使得我在刚开始面对的人数相对较少，在我有限的经验里，反复打磨自己的管理能力。随着团队的成长，大大小小的管理问题层出不穷，我也犯过一些错，但人总归是有学习能力和自我修正能力的。

因此，我也逐渐摸索出一套在小团队里有较强操作性的管理原则。团队不大，管理更多的是提出最低要求，而不是画出条条框框，应该以发挥每个人的主观能动性为最终目标。

我现有的管理方法只应用于20人团队。我更倾向于把我的管理内容划分为以下三大块：

管人

不要一听到“管人”两个字就产生条件反射，将之与约束、限制、抹平个性相提并论。对“管人”的理解，必须是全链条的，从人才的吸引，到人才的培养，到薪酬激励，再到提供晋升机会。

吸引人才主要从两个方面来做，一是从团队里面的人着手，极致的例子就像乔布斯带领的团队只招一流的人才，用一流的人才吸引一流的人才。二是要从一起做的事着手，事情必须是道德正义的，或者前途无量的。这也就是管理者经常给员工“画大饼”的原因，即用伟大的事情吸引顶级的人才。

再好的人招进来，也需要匹配到已有的业务中去。管理者就需要判断这个人在不同时期应该负责什么工作，才更有利于个人和团队的发展，并且给每个成员设置好阶梯，让他们一步一步融入团队的协作，以后引领团队前进。

人才培养，知易行难。特别是在任务分配之后，事情没有推进的时候，就要分辨清楚到底是能力所限，还是资源预算有限，抑或是执行决心不够。能力所限，可以找一个更有经验的人加入作为支持；资源预算有限，那就需要管理者重新设定一个可执行的目标；执行决心不够，管理者就要判断是采取荣誉激励，还是薪酬激励，抑或是“画大饼”使劲儿哄……

薪酬激励是一剂猛药，但不是每个管理者随时都可以采用的。所以薪酬制度的构建就显得尤其重要。

我也相信有一部分工作只能定性不可定量，但团队里必然会出现工作效率低于平均水平的成员，也一定会有工作能力超强的成员，同等的待遇只会让前者安逸，后者懈怠，大大削弱团队的创造力。因此，无论是小团队还是大团队，必须要通过薪酬制度的设置，让每个人的业绩尽可能体现在薪酬上，不断刷新成就感。

个人薪酬和团队利益是这样的关系：创业团队在竞争环境下承受着成长的压力，同时收获着利益，通过激励制度将压力分解，将收益分配给个人。个人积极性越强，反过来会让团队更有生命力。

最后，也是最考验创始人的，就是提供晋升机会。内部晋升机会越多，意味着团队在市场上的竞争力越强。在大企业和小团队都待过，我发现成熟企业的晋升机会相对不多，很可能第一年负责的是什么，第二年负责的还是什么。而小团队就不一样，迫于生存的危机，它必须经历多次转型，尝试拓展不同业务。这个时候，原班人马一定会经历重新配置，有能力者一定会被派去负责新业务，作为拓荒者。

前面的几条人才管理经验往往只需要面向内部，而唯独提供晋升机会看起来是面向内部的人才选拔，实际上是管理者面向外部的市场拓展和价值挖掘。

人是一种复杂的社会动物，管理起来，考验人性，状况百出，只能灵活处理，保持敬畏，不能一概而论。

创业团队中的管理者，也不是大家想象中的万恶劳资关系的中间人，不是一个机械的压力阀，而是那个用身体挡在荒芜战场和理想家园之间的战士。

管事

相比管人，管事算是“操心少、责任大”的一项。因为谋事在人，成事在天。成不成事，讲的是天时地利人和。除了团队是否长进，创始人是否目光长远之外，偶然因素也是很多的，譬如事情在不在趋势上，做这件事的人多不多，有没有绝对客观优势……

因此，在管事方面，我觉得把握好“职责明确、赏罚分明、警惕腐败”三个基本原则就好了。

1.首先谈谈职责明确

这跟“一个和尚挑水吃，两个和尚抬水吃，三个和尚没水吃”的道理是一样的。只有当一件事归一个人管的时候，才会有人对这件事情负责。也只有当一个人有了责任之后，他才会为事情全力以赴。

当事情出了状况，要问责的人是谁？这个人必须是一个人，不能是两个人，两个人就有太多理由可以搪塞了，模糊地带如果没有商量好，沟通不到位，都以为对方会做，结果迟迟没有进展。而团队的任务经过分解，必须要精准地被执行，否则会环环相扣影响其他部门的协作。没有人可以追究责任的话，就没有一项任务可以被精准执行。团队经不起一项重大任务的落空，因此在职责任命上必须谨慎。

2.赏罚分明就是要加深团队对优秀和低劣的记忆

工作不是一件过家家的事情，谁跟我关系好就赏，关系不好就罚。事情做不好可以重来，今天累了就缓一缓。市场竞争激烈，在团队内部，如果没有赏罚机制，只会让优秀的才能开始变得愚钝，低效的作风得以蔓延。

赏和罚也必须共同存在。举个例子，我们都很讨厌上班打卡的制度。全勤奖固然吸引人，但远没有温暖的被窝吸引人。我还在广告公司工作的时候，有一天突然发现，即使迟到也不会扣工资，于是，我一个月比一个月来得晚。两年之后，我们的办公室10点前几乎没有人会来上班。而全勤奖，我们办公室也没有人得过。

只要有人犯过一次错误，没有警告，没有惩罚，它就会在团队里不断地换着人物，换着时间重现。

有一点我们要理解，赏罚是对事不对人的。事情做得好需要奖励，事情做得非常差就必须惩罚。

3.警惕腐败是一个防微杜渐的过程

当我还在电商的市场部负责推广的时候，曾经发生过这么一件事情：在某次促销活动中，我们设置了购物即可抽平板电脑的抽奖机制。结果，我们的一位客服人员利用自己的权限，在抽奖结束后进入后台，将获奖人的信息改成了自己朋友的信息。就在当天下午，公司所有员工都收到了一封他被实名解雇的邮件，事发经过翔实。那是我第一次如此真实地看到腐败的后果。

在我自己成立公司的过程中，也需要避免一些可能出现腐败的细节。譬如口红的采购不找熟人代购，尽管那样更便宜，但就是要避免产生微妙的熟人链。譬如，抽奖活动也必须有第三人审核。

团队无论是在10人的时候，100人的时候，还是在1000人的时候，都需要以最大的惩罚力度防范腐败。

对于管事，要把握好度。如果管得太细，就会束缚同事们的主动性，抹平他们的自身特点。所以，面对其他状况时，还是自由发挥，出错了修正，兵来将挡，水来土掩。

管自己

管自己是管理中最基础和最重要的，古人云“修身齐家治国平天下”。坦率地说，不得不承认我的管理水平仍然处于相对稚嫩的状态。在“管自己”这个层面，我认为除了自己摸索，更需要别人帮你突破。

为了找到自己的漏洞，我坚持做下面几件事：

第一，读书，读商业报道，观看商业纪录片，用前人的历史观照自己，用自己的行为比对他人。代入他的世界观，假设他是我，他会怎么做，他会怎么看待眼前的事情，他会做出怎样的选择……

第二，让自己带的人超越自己。在同一个环境中，尽量寻找参照物，在单一领域里面超越自己的同事，可以帮助我做出更敏锐的判断，找出我思维的缺失。就像将领身边始终需要参谋、军师一样，听取多方面的参考意见，才能保证正确率。

第三，明确“什么钱该赚，什么钱不该赚”，这可以非常有效地帮助我快速判断什么事应该做，什么时候去做，什么事要拒绝，什么人可以结交，什么人其实无所谓。我们也需要更有效地告诉团队，我们的愿景和使命不是每一次都需要沟通，而是要从顶层去明确共同目标。

第四，构建自己的格局观。长路漫漫，我甚至不能说自己已经有了基本的格局观，在此就不多谈，但我会注意积累构建。

创业两年，重新回望那时候那位投资人对我管理能力的疑问，我觉得非常受用。因为这样的疑问不断在我大脑里重复，提醒我关注管理，警惕自己管理上弱点，保持学习。

只要团队的业务还在发展，每一次拓展都会造成管理的危机，既要大步向前，又要严阵以待。

如何才能让“头脑风暴”更高效？

我的职业经历比较简单，加入过的公司也就几家，但也参加过不少日常工作汇报会、头脑风暴会、年中（终）总结会，也组织过工作安排会，约过合作洽谈会，还被拉入过很多群，开过无数电话会议。

林林总总，如是繁多。遗憾的是，每一次我从会议室走出来，都有虚度了几小时的感受。一天连续几个会下来，工作立刻堆积如山，让我一度认为开会是工作不认真的产物，是低效率的象征。

作为一个自以为是的“实干派”，我曾经非常讨厌在会议上滔滔不绝又没有实质性推进作用的人和事。我甚至一度非常推崇邮件交流的工作方式，把工作分点分条讨论明白，把执行的时间留给彼此。

然而，当我开始面对我的团队，每天都要做各种各样的协作安排，每天都要跟进各项事宜是否在执行推进。从此，一对多的面对面会议成为必不可少的沟通工作。我也渐渐明白直接沟通的重要性，以及开会能把事情说清楚的程度。

慢慢地，为了避免浪费时间，我形成了自己的开会法则：

让每个人都有备而来

有多少次，我们头脑空空地走进会议室，来一场头脑风暴，几个小时之后，我们又头脑空空地走出来。

要想让创意型的会议真的能产生创意，最重要的是让每个人做好信息准备。要知道没有一个创意可以诞生于空白的头脑。先整理好事情的前因后果、细枝末节，参与到会议中，才能被激活或者激活别人。

有准备的好处是，需要分享的时候，大家不会觉得为难，不会冷场，但是会让准备不足的人感到惭愧。还有就是，有准备的想法更全面，推荐效率也更高，会议得出来的结论更有可行性，但在实际操作中，大家都那么忙，怎么才能保证大家都有备而来呢？

（1）提前通知。通知中不仅仅包括时间、地点、参与人，还包括需要提前准备的一些资料文本。

（2）制定议程。这次会议我们要确定什么。确定好议题，人们才会开始去思考，去开动自己的大脑，去敲电脑的键盘。

（3）时间限制。会议时间长，不仅妨碍工作，还会让大家处于涣散状态，注意力不够集中，互相调动的气氛也会有所下降。

（4）新人加入要提前说明规则。因为每个成员的反应都会影响会议的效率和活跃度，于是，每个新人加入前，都要跟他说一遍开会的流程以及必要的准备。

保持会议的紧张度

开会除了能够起到安排任务的作用之外，更多的应该是给出一个方向，调动大家的积极性和主动性去完成。所以，会议气氛太严肃或太涣散，都无法得到良好的沟通结果。

一方面，我们要尽量避免强硬安排，否则大家很容易会产生疲倦感，或者被迫机械完成工作，导致多一事不如少一事的心态。另一方面，我们不能让大家的思维太发散，要尽量引导大家将讨论的话题回归到可执行的层面上，最后才能取得较好的效果。

在具体操作方面，我会特别注意以下几点：

（1）将注意力集中在发言人身上。会议中一般是轮流发言的，如果同时说话的人有很多，讨论就会热烈起来。主持人要始终将自己和大家的注意力集中到发言人身上，当发言人知道自己的发言是被倾听着的，就会更愿意付出时间提前准备，或者下意识地更加认真对待这次会议。

（2）即时反馈。当大家提出自己的想法时，要时刻关注他们思考的方向有没有偏离，或者是否多虑，或者提到的问题是否会有更好的解决方案。发现问题要立刻指出并给予引导，否则这个问题会影响他未来一周甚至一年的工作。

（3）适当打断并反问。如果发言人的讲话太过于啰唆，可以通过适当地提出问题，帮助他们表达清楚自己的观点和想法。如果觉得发言人讲得不够充分，也可以追问，直到他完整表达自己的观点为止。

为了保证良好的交流气氛，无论是指出问题还是反问，态度都要温和，而且要既往不咎，就事论事，让大家放心犯错，敢于在会议上提出自己的想法。因为会议就是一个让问题和错误发生，然后及时修正的场景。

会议记录的重要性

好记性永远不如烂笔头。如果开了会没有会议记录的话，一周之后，我们就会把会议决定要做的事情忘记得一干二净。

会议记录有两种，一种是会议中各自记录的关键信息。带笔记本去开会，记录一下别人发言过程中的关键信息，有助于自己即时反馈。要立刻联想可能遇到的问题和不明白的细节，在会议中当场解决。

另一种是会议总体的简要记录。开会前要让一名成员负责记录会议中的重要安排和时间点。下一次会议可以对照这一次的会议记录，找出推进的方面，跟踪进度。哪些事情推进了，哪些事情没推进，一目了然。

因为开会过程中大家都是在思考层面进行讨论，在实际操作中可能发生很多变化，这些变化往往体现为“事情没有推进”。可能是有的人偷懒了，但更可能出现的情况是，在实现这件事上出现了问题。

而会议记录的跟进和对照，能帮我们好好回顾每一次会议的成果和问题。

学会抽离思考

开会过程中常会陷入胶着状态。可能有两个选项，分别有支持者。或者虽然两个选项都有支持者，但双方数量悬殊。

这个时候，主持人要时刻记得从细节的讨论里抽离出来，思考这个提议是否符合长远发展，是否与其他正在进行的业务有冲突，是否可持续执行。

如果种种情况都不符合，就要决定直接执行自己认为对的方向。如果还决定不了，就在会议上将情况分析一下，分解一下要解决的问题，先暂停决定，等思考得充分一点儿，再进行讨论。也可以先做小规模的尝试，再讨论是否继续进行。

会议上的决定将影响每个人之后起码一周的工作安排。这一周的时间投入是否合理，产出的结果是否有效，其实都能追溯到会议上的每个决定。

学会分解任务

会议的功能就是要收集想法和问题，然后分解任务并保证执行。

1.分解任务

这是最考验管理者的一种能力。你必须将眼前空泛的需求和抽象的目标拆分成阶段性的任务，可以平行分配的任务，同事们可以协作完成的任务。这需要在开会之前就有充分的思考，而不是责怪同事不够给力。

2.没有最后期限的任务就是没有任务

拖延症是一个客观事实，存在于几乎每个人身上。除了最后追究同事不跟进之外，管理者必须为每一个任务设定期限，如果期限很长的话，必须要通过一些短期小会、中期小会去碰撞一下，以保证大家在这件事上有足够的时间分配和关注度。

3.没有唯一负责人就是没有责任人

同一个任务不能有两个负责人。未必是大家想推卸责任，而是会下意识地等别人一起做，或者等别人先做。指定一个负责人，问责一个人，效率更高，而且荣辱与共的感觉更为深刻。

4. 没有后续跟进相当于没开会

布置了任务，却没人跟进，没人把控执行质量，这就是大部分人对开会失望的原因。要求负责人跟进，除了催进度之外，还可以开小会去推进，去帮助他们解决执行问题。在小会上听他们对事情有什么想法，鼓励大家按照自己的想法执行，推动任务被更好地完成。

其实，开会只是表象，是事情和问题的集中表达，会让问题尽量暴露，让各种反应尽量发生。

你是否想过借助互联网实现自己的梦想？

这几年，“中国梦”很流行。梦是一个非常自由的话题，既适合组织来谈，也适合个体来谈。谈到梦想，不同阶层都可以谈到一块儿去，都可以相互理解，关键是这样谈总没错。既然如此，我也谈谈我的“互联网梦”。

新技术影响的总是最年轻的头脑

如果说“互联网梦”是年轻人在新技术的刺激下产生的“荷尔蒙”，那么我想先来谈谈父辈那一代的“荷尔蒙”。父亲从事的是印刷行业，毕业后就进入一家国有印刷厂当学徒。从学校走到印刷机器旁，抛开书本，学徒们个个都想要大干一番。年轻的父亲对新鲜事物有着天然的敏锐，师傅带了不久，就可以独自开机作业，从调色到开机，再到机器维修，他与先进的机器配合得天衣无缝。自己琢磨的一些技巧让他在厂里受到尊重。后来，他离开单位单干，拥有了自己的印刷厂，经历了一段自己赚钱自己花的光荣日子。年轻人可以在印刷这个行业里得到很好的回报，实现自己的价值。

然而，时至今日，印刷行业已经风光不再。企业在平面广告、印刷宣传品上的预算越来越少，网络营销、品牌活动已经占了大头。业务量减少，就意味着大型印刷厂难以生存，只有成本低的小型印刷作坊还能存活下来。在用工方面，一个能开四色机的印刷大工月薪就一万元以上，但仍然是外部招不到，内部培养不来。已经很少有年轻人

愿意在这些小型印刷厂里熬成技术大工了，或者说，年轻人在印刷行业里已经无梦可做了。

快速看完印刷行业的兴衰，你会发现新技术与那一代最年轻的头脑相遇，给予他们梦想，改造他们的思维方式，让他们拥有致富的可能。但无论这种技术在刚出现的时候有多么先进，曾经养活了多少人，如果不再有年轻人加入，那它就只能衰落。所以，我们总是可以从年轻人才的流向看到行业兴衰的端倪。这么看来，互联网无疑是现在最鼎盛的行业。

互联网面前人人平等

在传统行业里，年轻人必须跟着前辈按部就班地学习，除了要完成本职工作外，还要处理很多关系和应酬，以及中层管理者由于缺乏存在感而发出的指令。另外，前辈在传统企业里地位稳固，基本没有竞争机制，年轻人只能兢兢业业地等待论资排辈。鲜活的年轻人，有意见得不到表达，有想法无法实现，只能通过“吃亏就是占便宜”得以自圆其说地坚持下去。在这样的环境中，人只能变得更平庸，也只有八面玲珑的人才会活得如鱼得水。

比起传统行业，互联网更喜欢年青的一代，或者说更相信年青的一代。你可能会说，互联网行业也有大企业病，也有官僚主义。但互联网有一点不一样，它的产品迭代速度飞快，互联网对于每个人来说都是新的。这样的性质就削弱了“前辈们”的优越感。即使是互联网资深人士都要亲自走到执行层面去感受；每个从业者都要把自己调整为不断学习的状态；个人的上进和沉沦都由你自己决定。互联网从业者只要不再学习和思考，很快就会待不下去，互联网企业也是一样。

这么短的淘汰周期，创建了社会新秩序，抛弃了那些不再前进的人。于是，聚合了一些心气儿高、有抱负、能力强的年轻人。有想法的人得以施展，施展不久就可以看出成败，混日子的人可以被一眼瞥见，没有比这更理想的激励机制了，没有比互联网更好的梦了。

互联网上有一百万种可能

无论你读什么专业，无论你有过哪种实习经历，无论你的第一份工作是什么，你都可以进入互联网行业，你都有可能通过自学而精通这个行业。举个极端的反例：医学就不行。没有专业的研究场所，我们是无法深入研究的。而在互联网行业，虽然你没有读过新闻专业，只要你写得还可以，就会有网络媒体转载。即使你没有学过专业的翻译学，也可以做些字幕组的工作。你甚至不需要在大学里面学过C语言，也可以通过自学而写出一款漂亮的产品。在互联网行业，唯一要保持的就是不断地研究和思考。

任何一个年轻人，或者任何一个把自己看作年轻人的人，都会觉得有着充裕的时间，都不大愿意为自己做某种意义上的定性和最终决定。而互联网就把各种可能性摆在你面前，等你把自己修炼好再去实现，你可以随时改变主意，成为与现在不一样的人。譬如，你突然想成为一个硬件测评人，你不需要富有到足以买下所有的新产品，你只需要翻阅国内外大量的资料，读完其他玩家对它的评说，就可以发布一篇综合程度很高的测评文章。你甚至会因此而结识很多业内人士，逐渐进入互联网圈子。只要你想得到，就可以立刻实现，这不就是最疯狂的梦想吗？

拥抱志同道合的人

在我不长的人生经历里，有一个深刻的体会：年轻人要想学到真本领，不是要借鉴成功学，不是要去向久负盛名的人学习，而是要和共同进取的人一起去学。然而，在特定的环境里，譬如在学校里，遇见志同道合之人的概率很小，但在互联网上就不一样，互联网用户基数大，概率再小，也会有一定的数量。

我在微博时间轴上偶然发现一位网友常常讨论美剧，于是我开始关注小众美剧，后来我看了《广告狂人》，写了些影评，因为需要搜集资料而开始阅读大量的国外广告资讯。

因为看到冯大辉在微信中多次提到“阅读很有用，尽管不是立竿见影的那种有用”，我又开始阅读。

因为好友大崔说，要坚持写作，要留住好的想法，所以我写博客变勤快了。

他们可能都在不同的层次和不同的领域，但他们和我一样都渴求进步，并且我认同他们。在互联网上，我可以尽情地受他们的影响，去关注他们关注的事情。他们的人生轨迹会告诉我什么正确、什么更重要，这就使我有了判断的能力。

在互联网上，你不是一个人，你知道你不是一个人。

但问耕耘，莫问收获

在刚刚开始创业的时候，我每天都在思考，我要把化妆这件事情做成什么？我只知道自己能做一些化妆视频，能聚集一群喜欢化妆的女生。那么这是一件怎样的事情？人们是不是会长期需要它？它是不是一个有未来的项目？

当我跟曾经的老板聊起我的困惑时，他告诉我，不是选择你最擅长的那个方向，而是把所有的可能性都看一遍，选最好的那个方向。

这对我来说是一个全新的认知，并且一直支撑着我解决了很多问题。

对未来少一点儿迫不及待，对现在多一点儿理解考证

多年以来，老师会告诉我们，复习要有复习计划，努力要锁定超越对象。工作之后，我们有各种各样的计划，我们被教会“有目的性地做事情，效率更高”。



然而，大部分的事情不可能这么做。找男朋友不是这样的，你不知道你喜欢的人是谁，甚至不知道他是哪种类型。找工作也不是这样的，你无法通过一个好的就业计划来找到好工作。计划和目标只能解决短期或者复杂程度不高的问题。一旦面对开放式的问题，它就显得苍白无力。

那应该怎么做？深入了解时代的趋势，把所有的可能性都看一遍，做好准备。不断地去感受这是一个怎样的世界，明确自己希望在这个时代里成为怎样的人。打个比方，这是一个由计算机技术推动的时代，优秀的人会思考要怎么参与到这个浪潮之中，什么样的工作会让他长见识。假设换成一个由生物技术推动的时代，优秀的人依然会思考怎么才能成为其中的一员，什么样的工作会让他顺应时代潮流。

再打个比方，你对自己的生活有一个基本的想法，可能是朴素安稳的生活，也可能是充满挑战的生活，这样你才知道要跟谁一起共度余生。如果你还没有这些想法，那就要不断地去寻找。

然后，你才知道哪个人是对的人，哪份工作是对的工作。在此之前，这些对的人和对的工作可能一直存在，而你一直没有发现。

对于不同的可能性，保持足够的谦虚和开放

每个人都一样，容易接受跟自己相同的观念，排斥不同的观念。就像我们交的朋友大多是观念一致的朋友，所以我们在朋友圈读到的文章都是观念一致的文章。这样很容易就会产生一种错觉，认为大部分人都是像我这么想的。

基于不断加强的自我观念，我们常常会看到很多旨在排除异己的争论，会看到很多对别人成功的不屑，对别人努力的嘲笑。而事实上，这样做妨碍了你去理解不同的观念，也阻碍了你去了解不同的方面，导致对事情过早地下定论，失去了见到不同可能性的机会。

这需要时刻提醒自己保持谦虚。谦虚不是一种礼貌，而是知道自己了解的只是冰山一角，对任何可能性保持开放的态度，对其他方式保持洞察。等别人把话说完，听取多方面的意见，认识不同领域的人，坚持自己的独立判断。

很少会听到优秀的人评价别人不优秀，他们更喜欢默默学习，研究别人的方法。即使已经取得非凡的成就，也保持谦虚和开放的胸怀，知道自己的渺小，希望在有生之年能进步一点儿，变得更好一点儿。

创业如爬山，你必须先花时间在山脚走一圈

创业没有法则，在这里四面八方你都可以走。

创业如爬山，有的人从南面出发，有的人从北面出发，最快登顶的人就能取得成就。无论路程有多赶，你必须花时间在山脚绕一圈，才能掌握从哪一面上山路径最短，速度最快。这一步选对了，再带团队爬山，才会省时省力。

恰恰是这样的一个全新的认知，让我正视创业初期的未知。在没有确定方向的时候，在每个人问起我到底要把事情做成什么样的时候，我依然耐心地等待着一切的不确定，检阅展示在我面前的方向，探索和试验一种又一种的可能性。耐住寂寞，用心感受潮流的方向，考证每一个想法，想象每一种想法的终极状态。然后，轻装上阵，一路上不断招兵买马。

我曾见过一些非常优秀的团队，迅速地确定一个方向，带着团队猛做两三个月才醒悟方向不对，但团队人数已经多了，成本已经降不下来了，调整方向难度很大了。

对现在多一点儿理解和考证，对未来少一点儿迫不及待，慢慢来才会比较快。

“写这封邮件给你时，我已经关注你快4个月了，我只想说，感谢你，感谢你的用心，让我从一个女汉子逐渐学会化妆，学会打扮，遇见了现在的男朋友，没有人会喜欢一个不修边幅的女生。MK，希望你越做越好，帮助更多想变美却无从下手的女生。

我想给你看看我学了你的教程以后的变化，连我自己都不敢相信。

MK，谢谢你。”

周一早上上班的时候，我的邮箱收到这样一封邮件，让我觉得非常宽慰。感觉一切都变得更有价值了！

2015年8月22日

任何一个努力的人，都值得被尊重

9月3日，我们在电视机前看阅兵，在朋友圈里沸腾。在那段屈辱的历史中，我们的军队用最简单的武器获得了真正的自由和尊重。

往大里说，没有一个民族不是通过奋斗去争取别人对自己的尊重的。往小里说，其实没有一个人不是通过自己努力就能获得尊重的。

普通家庭出身的孩子要通过不断奋斗来改善生活，获得令人刮目相看的那种尊重；富裕家庭出身的孩子，也要通过奋斗来证明自己，也想获得令人刮目相看的那种尊重。财富和地位都有可能代代相传，唯有尊重不可以。

这里想跟大家讲两个故事。

故事一：我的爷爷

我的爷爷打了十几年的仗，6年抗日战争，4年抗美援朝。从新兵打到老兵，从炮手到机枪班长，最高的职位也只是班长，没有立过显赫的功勋。他跟我说，他打过仗的唯一见证就是一张照片。



但他也告诉我，关键是活着回来了……

入伍之前，家人因为战乱四处逃散，他也流落街头，没有住的地方，没有吃的食物。对于他来说，唯一的出路就是当兵，于是就去了。

复员回到广州，相关部门没有给他安排工作（当时要进入一家工作单位是需要相关部门安排的），于是他就自己买日用化工原料回来，调制花露水在街头卖。最后，因为拥有这项特别的技能，广州一家牙膏厂在需要人手的时候将他聘进去了。在那个年代，这是非常稀有的事。

尽管在事业上他没有拼出特别高的成就，但是老人家那种军人气节，那种有担当、不妥协的态度备受尊重，他在日用化工厂里面带出了很多小徒弟，并且一直追随着他到最后。

无论你的出身有多么卑微，无论你来自哪个小城市，无论你操着多么土的口音，只要你专注在一件事情上，干出一手好活儿，不依靠别人，还有能力帮助别人，你总是能赢得尊重的。

故事二：一个微博小编

当微博非常流行的时候，我还是一个微博小编。每天的工作是搜集好玩儿的图片，编成段子，再修改四五遍，然后才能发布。只要有错别字，我都得被批评。

我曾供职于一家杂志社，那是一个文艺青年聚集地，大家对美感、文字的要求极其挑剔。刚开始的每一天，总感觉是被别人抓着手来工作的。所谓的创意和想法几经修改之后已经不是原本的样子了。

那时候，我就特别明白在基层工作只能亲自动手去做，不需要有太多的想法。同时，我也清醒地知道，不能只是不加思考地埋头苦干，我要锻炼自己的思考能力。所以，老板让我交个稿子，我就交两个版本。所以，开会的时候我总是话不多，但是说出的话一定要经过思考。

在微信开始火起来的时候，这个领域还没有经验丰富的人，我在主编的指引下带领着团队在微信运营上做了一系列的策划工作。将那本杂志在新媒体领域推到行业领先的位置。

慢慢地，我就可以根据自己的想法和节奏去工作。没有太多人打扰我，别人也开始学着尊重我的个人看法，开会的时候老板也开始想了解我是怎么考虑的。此外，我还多了很多对外分享交流的机会。

事情都是这样发展的，只有自己努力，才能获得尊重，才能获得实现自己想法的自由。我可以停下来抱怨，没有人发现我的才华，没

有人肯定我的努力。事实上，知道这一切的只有你自己，肯定通常来得很晚，尊重会比肯定来得更晚。在这段时间里，要耐得住，要够隐忍，不屈服也不放弃。

好好工作，好好生活，才是对老一辈努力打下江山的最好致敬！

当创业想法不被认可时，你会怎么做？

3个月前，我一个人一边化妆，一边用手机给自己拍照。然后我一个人将图片整理成化妆教程；一个人将化妆教程放在微信上跟你们分享；一个人高高兴兴地看着订阅量从0涨到10万，再到现在的25万；一个人接受着读者的建议；一个人收获读者的赞誉。我想要对你们说很多的谢谢！谢谢鼓励！谢谢批评！

3个月后的现在，你们可能知道视频越来越好看，知道教程越来越具体，而你们并不知道我已经从之前的孤军奋战成为一个有团队的人了。

这段时间忙着写化妆教程，忙着录视频，却没来得及介绍自己。

我生于80年代末90年代初，在20多岁的这几年，眼看着一拨一拨的同龄人干出了大事业。传奇看多了，就注定我不可能像上一辈那样给一家企业打几十年的工，也不可能像哥哥姐姐一样，开一家小网店就能过上宽裕的生活。既不愿意打工，又无法通过小本经营获得财务自由，这是我们这一代的小惆怅。

可是我们也遇上了一个前所未有的创业年代。打开电视就能听到“大众创业，万众创新”，每10个创业者里面就有6个认为自己会成为下一个乔布斯。我也启动了这个美妆项目，成为这个创业大潮中的一员。

2015年的这三个月里，确实发生了一些变化……

这是我辞职创业的第三个月

看好你的人，一个就够了

2014年12月，我带着一支化妆视频和一份PPT（演示文稿），奔走在北京、上海和香港之间，把能见到的投资人见了一遍又一遍。

我声情并茂地对每一个投资者讲述自己的商业计划，从情怀讲到模式，从职业经历讲到商业理想。我讲的话，有的人相信，有的人不信；有的人十分感动然后拒绝，有的人谈笑风生却没有下文。

总的来说，不看好的人很多，看好的人很少。因为太年轻，因为没有管理经验，因为小女生格局不大，因为这个领域有了太多失败案例，就这样我经历了十多次不太漂亮的谈话。

在你不敢进入的洞穴里藏有你寻求的宝藏。

——约瑟夫·坎贝尔

不过，这让我遇上不同的人，讲着同一件事，收获着他们的反馈和问题。我也在快速调整自己的策略和商业思考。在他们眼中这个项目未来1年会是怎样的？我是否选择成为他们想象中的那个样子？最终的商业计划就是这样被拉扯出来的。

当我遇到现在的投资人时，想法已经有了更完善的版本。于是，在短暂的交谈之后，投资人确定了这次投资。

再多的“不看好”也不可能阻碍进步。同样，再多的“看好”，也未必促成成功。所以，只管坚定地走下去！

比“我有梦想”更有杀伤力的是“我有团队”

我的团队有7个人了，成员分别出生于1993年、1992年、1992年、1991年、1990年、1989年、1988年，总的来说是一个90后团队。

有了一个想法是很容易的，但要让别人放弃朝九晚五的工作，离开晋升的康庄大道，加入这个团队，除了想法需要足够吸引人之外，还得看缘分。

第一次，我兴高采烈地带着自己的想法，找到以前共事过的实习生，邀请她加入。那个时候，她已经开始了自己的职业生涯。我不断地描绘我们可以共同创造的未来，但她告诉我，不是每个人都想创业。

这一次的拒绝让我感到挫败，也让我重新理解招募这件事。于是，我不再试图说服别人，只是寻找受到同样感召的人，希望走到一起共同创造的人。

愿意上路的人不多，能够坚持走下去的就更少了。最初的这7个人围着一张桌子埋头苦干的日子弥足珍贵。

那些嘲笑过你的人，有几个实现了梦想？

我们拍的第一支视频非常粗糙，背景混乱，打光奇怪，造型差强人意。我们收到了大量差评：

“亲爱的，你真的很适合做运营，但不适合化妆示范。”

“除了模特儿太丑了，其他都好。”

“你不适合出镜。”

当我们拍到第12支视频时，我们逐渐收到了很多好评：

“哈，也不知道发了以后你们看不看得到，但是真的想说你们做得好用心哦，谢谢你们！”

“MK！我太喜欢你的视频了！很实用的完整妆容，辛苦！虽然化妆好多年，但还是有不清楚的地方，今天总算清楚了！”

无论开始有多粗糙，无论是什么事情，只要一次一次地做，只会做得越来越好。关键是你已经开始了，而大多数人还没开始。

她们从未做过，她们也没有包袱，只想着做到最好

生于1993年的女生从来没有学过画画儿，团队给她配了一个数位板，她慢慢画出了不同风格的化妆教程漫画。

生于1992年的女生从来没有完整地拍过一条视频，团队给她配了一部电脑和一台相机，开启了她的拍片生涯。

另一个生于1992年的女生完全不懂化妆，这3个月以来，她变成了化妆品方面的小专家，成为整个团队的化妆知识总策划。

而我，一直做幕后的工作，从来没有走到幕前，从来不知道怎么跟镜头做眼神交流，没有经过配音播音的训练，也不知道怎么优雅地表现化妆的愉悦感。3个月，还是锻炼出来了。

这3个月发生的事情比之前3年发生的事情都要多，都要复杂。想到一生中能有这么一次，找到喜欢的事情，遇到相信我的人，凑齐一支梦幻的团队，启动一项值得长期奋斗的事业，一起去做从未做过的事情，的确是非常幸运的。

不是每个人都必须创业，但只有找到热爱的事业，才不会浪费时间，才是对自己的尊重，才不辜负这个特别的时代。

2015年4月22日

我想活成自己想要的模样

写这篇文章的时候正好是我27岁生日，比起吃蛋糕许愿吹蜡烛，更自恋的过生日方式莫过于写一篇生日日记。这一篇就来谈谈我这一年来的成长吧！

今天的成绩来自当初的不服气

还记得一年前，我用所剩无几的钱买了去北京的机票。在一位行业老大的办公室里，我声情并茂地讲完了项目。但他压根儿没想跟我谈项目，只是对我说，你一个女生，以后会遇到自己爱的人和爱自己的人，何必来创业圈挤呢？

当时我不服气啊，把这番话牢牢记在心上，回来继续做该做的事，心里想着可能是这个世界不懂我，也可能是我不懂这个世界，但无论如何我也要把这个世界看个透彻。带着对传统观念的不满，对世界的浓厚兴趣，对初衷的执着，我就这样出发了……

现在回望，当初的疑虑纯属虚构，毕竟真正上路的人少，犹豫要不要上路的人多，疑虑一分享，就把困难放大了，胆子缩小了。

在大部分人看来，27岁时应该成为一个好妻子、一个好妈妈，起码应该是个好女儿。然而，我知道这暂时还不是我想要的。

刚毕业的时候，我频繁换工作，花了很长时间去弄清楚自己能做些什么，在这个世界的此时此刻，需不需要我做这些。幸运的是，我

真的找到了，找到了对这个世界大部分女生都有用的事情——教她们化妆！

内心的火苗一旦被点燃，就只想着一次又一次地走近黑暗，照亮未知，独立思考，无限接近真理，不断检验自己最初的判断。既像下棋，又像打仗；不但要有勇有谋，还要晓得牺牲和妥协。

不会想着怎样才可以在30岁之前买到车和房，不会为同龄人过着更优质的生活而感到郁郁寡欢，不会想着怎么攒够买一个包包的钱，也不再对旅行假期产生任何幻想。饶有兴致地加班抠段子，奋不顾身地拍片想脚本，只顾得上日夜兼程，来不及抱怨途中的任何小挫折、小委屈。

在成为别人的好女儿、好媳妇、好妈妈之前，我想先成为我自己，先让我作为一个独立的人活出价值。

粉星是我们写给这个世界所有女生的情书

教化妆刚开始只是我一个人对世界的一种倾诉。也就是我知道了一些好东西，想分享给大家的那种原始欲望。

没想到，我不停地讲，不停地教，慢慢就聚合了一群人在我身边。从一个人到十多个人，很年轻，很懵懂，但也很卖力。

粉星就是我们这群孜孜不倦、喋喋不休的人，写给这个世界所有女生的情书……

在我朋友大崔的结婚趴上，她说了这样一番话：“在你长大的过程中，你常常被告知，世界就是这个样子的，你的人生就是活在这个

世界上，尽量避免在它的围墙上撞太多次，努力经营好家庭，活得开心一点儿，存点钱。”

但只要你意识到一个事实，生活就会更加广阔：你周围被称为“生活”的一切，是被人创造出来的，而这些人不一定比你聪明。你可以改变它，你可以影响它，你可以建造你自己的东西。这可能是最重要的。一旦明白了这一点，一切就都不一样了。

——苹果公司联合创始人史蒂夫·乔布斯

任何免费的背后都有现实成本

免费的魅力有多大?

有好几次,只要我推荐一部电影、一本书,微信后台就会出现无数个“哪里可以免费下载?”“哪里有资源?”这类问题……

微信加了3000多位好友,几乎每天都能收到“集赞”邀请、“投票”邀请、“转发到朋友圈得大奖”邀请……

小区附近打着免费体检、免费量血压旗号的医药地面推广摊位前排着一支长长的队伍……

奶奶为了那只免费赠送的汤锅,买了一堆连续感冒一年都喝不完的感冒冲剂……

有些免费的东西在我们生命中往往可有可无,但它却因为免费而变成了“必需品”!不抢就亏了,不囤以后就会后悔了,这是一种非常不可取的消费观念。

无论是集赞,还是免费送,我们其实都是有付出的。我们付出了我们在朋友圈里的形象,付出了接听一些推销电话的时间。

任何“免费”的背后都有着各种各样的成本,只不过它不一定是金钱,或者不一定是现在的钱。

时间才是真正的成本

曾经有人说，在“穷人的消费观”里，钱才是成本，时间不是成本，所以他们会花时间去较远的市场，买更便宜的菜，而不是赚更多的钱，在家附近的超市里随意买。可是，在“富人的消费观”里，钱不是成本，时间才是成本，所以他们除了花钱买自己的时间，也擅长花钱买别人的时间。

实际上，我们其实也不那么穷了。我们可以来一场说走就走旅行，如果黑五的时候剁个手，吃两个月土也就过去了。可是，大部分人的消费观念里依然没有把时间当作成本。



对于电影、电视剧、图书、音乐这些对人生有重要意义的资源，我们总是希望它免费，于是会花好多时间和精力去找免费的资源。

为了免费下载一个App，我们花时间和精力去让手机“越狱”，却承受着手机安全风险，连银行卡绑定支付软件都不一定安全。

关于租房，我认为能租地铁附近就租地铁附近，钱肯定会贵1/3，但方便出行，特别是女生一个人回家不安全，离地铁越近，风险越

小。再说，省下的不仅仅是时间，还有精力，租住在地铁附近起码每天节省1小时，一年可节省365小时，也就是15天！

节省下来的时间能多看几部电影，多翻几页书，能多接触几个新的App，对人生的益处远远大于省几十元钱。

有的人为什么效率高？因为他们知道有些钱该花就花，时间多了，精力旺盛，人生从容，对工作更有拼劲儿，对生活更有追求，才有机会赚更多的钱。

沉溺于免费的东西里，会让你忘记时间的成本，忘记赚钱才是提高生活质量的正道。

免费的东西其实你不需要

便宜的东西，囤！免费的东西，抢！

集赞回来的东西，抽奖得到的东西，购物送的东西，超市做活动送的东西，别人送你的东西……

免费的东西你会真的珍惜吗？它在你心目中永远是劣质的存在，既不是你通过努力工作得到的，也不符合你的个人情趣和个人品位，又没有特别的纪念意义。得来容易，弃之也不可惜。

这些东西你可能很长时间都不需要，以至于要用的时候却忘记了它们的存在。它们很可能会在下一次被重新发现的时候，或者某次大扫除的时候被扔掉。

人们会说，囤着又不花钱……

可囤着占地儿啊！你的房租多少钱，你的房子多少钱，稍微算一下，你就知道储存免费的东西花了多少钱。

人们会说，地方空着也是空着，放点儿东西也不碍事儿……

你知道，家就是要有留白。风格不统一的东西堆在家里毫无美感，变成了一个回去就只是上网睡觉的地方，没有自己的品位，没有自己对家的想象，也享受不了宅在家里的小日子。

人们会说，我没有你那么文艺，我们家就喜欢熙熙攘攘的中式布置……

东西少的家，更容易收拾；东西多的家，收拾起来费劲儿。久而久之，就不太想整理布置，也不喜欢打扫卫生，只好过上邋邋遢遢的生活。

东西免费就容易泛滥，将“不需要”变成“必需”，让需求失去控制，放在家里破坏了生活情趣，放在生命里稀释了努力追求质感的动力。

拥有太多免费的东西，除了资源浪费，在一定程度上也破坏了你的审美、你的克制，以及你对优质的追求。

人情的成本比你想象中高

能够付费做到的，千万不要动用人情。

有一次组织培训活动，邀请了一位在行业内资深的朋友来做分享，因为比较熟，所以他不肯收培训费。盛情难却，我也就罢了。整个团队十几号人，做好准备罗列出了要问的问题，培训当天停下手头

所有工作来听培训讲座。但这位朋友却没怎么准备，没有PPT，没有框架结构，节奏拖沓，没有重点，真的是以交流的形式来做培训的。讲了一个小时不到就赶着要走。

而我在一旁也听得后悔莫及，因为没有付费，不敢提要求，不好意思给意见。他其实经验丰富，表达能力也很强，只是因为我没有通过“付费”把事情变得严肃正式，所以他就当作一次交流。这些培训意义不大，而且耽误了团队时间。

付费的意义在于你可以提要求，你可以让对方迁就你的时间，你可以要求服务符合你的安排，你甚至还可以投诉。因为你主动把事情正式化，对方也会把你当成一个正常客户来看待。

大部分的情况是，人情换来的“免费”不会让你成为VIP（重要来宾），付费反而更能得到朋友的尊重。付费才是不占便宜，支持对方业务的表现。

除此之外，我也要谈谈人情背后的成本。不求回报的付出都是扯淡，“高纯度的仗义”是小概率事件，不要指望它发生在你身上，也不要抱怨它没有发生在你身上。

每个人在给予帮助的时候，内心都会考量一下，帮你有没有价值。或者本来他们没有这么预想，但是只要他们帮助过你一次，在他们需要帮助的时候，第一个想起的一定是你！

为什么不要太相信江湖义气？因为在江湖上，他们在不认钱，他们认仗义，一旦沾上了，隔三岔五就来了：

哥，上次给你帮忙的兄弟，出了点儿事情，你帮一下吧。

姐，上次大伙儿为你出了大力气了，大家聚一聚吧。

弟，不能帮完忙了，你就不认哥了啊。

要不了几个月，你后悔得不要不要的。

与其纠缠在各种各样的人情里面，倒不如拒绝人情的交换，主动为对自己有价值、自己真正需要的服务付费。这样的人际关系轻松自在，不会撕，也不会有“狗血”。

免费的真的是最贵的，你付出的可能是时间，也可能是未来的钱，还可能是牺牲自己在朋友圈重信誉的形象，抑或是把自己置于更大风险的可能性。你只是看不清而已。

钱不是省出来的，是赚回来的。

追随内心，做自己人生的大股东

又到了毕业季，眼看着粉星一些优秀的实习生要转正，又要面试一拨一拨的应届生。在双方都觉得合适的时候，常常会陷入纠结，“我父母希望我考研、考公务员”，“我妈老是跟我说隔壁老王的儿子在银行工作月入×××”，“我想去其他城市闯一闯，但是我家就我一个孩子，父母不想我跑太远”……

因为年纪相仿，很多小朋友会征求我的意见，希望我担当知心姐姐的角色帮忙排忧解难，但我都是拒绝的。因为如果真正想做一件事情，谁都拦不了你。犹豫和纠结，可能是因为你没有足够的勇气和能力去面对“听从内心想法”所要独自面对的事情。

对于“毕业迷茫界”，我实在无力逐个拯救，但认为有一些思考方法和处理家庭关系的办法值得分享给大家。

“这不是我想要的生活”

“这不是我想要的生活。”这句话真是一个通杀一切、无可辩驳的理由，但并没有什么实际意义。



你也可以按照自己的意愿过一生

刚入职广告公司时，我那个职位的上一任某天醒来，幡然大悟，认为“这不是我想要的生活”。于是，连那天的班都没上，工作都没有交接，就来了一次说走就走的辞职。尽管这样，当时同事们对她的潇洒作风还是心存佩服的，因为每个人内心都埋藏着一个“这不是我想要的生活”。

殊不知，三年过去，我离开了，而她却回到了原来的单位，继续原来的工作。三年过去了，当时她带的部下都已经在其他单位负责起核心业务，而她的工作经验还是跟三年前一样，工资涨了一点儿，可物价却涨了不止一点儿。

当然，我没有资格评价什么。或许她在这一年里看过绮丽的风景，做过激动人心的事业，轰轰烈烈地爱过又抛弃过，再次回来也都

无怨无悔。但回归现实生活，无非都是想吃好、喝好、睡好，趁年轻多积累能力，赚钱抗风险。

每个人都有那么一点儿梦幻的追求，而生活往往很残酷。如果你遇到不靠谱儿的房东和室友，你就会想赚到钱之后有个自己的小窝；如果你在CBD（中央商务区）连续几天加班，然后挤公交车回到家，发现存了很久的钱才买到的手机被偷了，你就会想赚更多的钱，让自己不用为这些流氓费心……

谁不想两个月出国游一次，春天去日本看樱花，夏天去加州享受阳光，秋天去加拿大看枫叶，冬天去澳大利亚避寒，然后在机场免税店里面血拼；周末不用加班，开着小车去进口超市，买的都是贵的；工作体面又有社会地位，任何人见你都要敬三分，文明礼让，热情不生分……醒醒吧！

如果你耐得住职场中的寂寞，有拼得过同行对手的功力，经得起选择失误后的小挫折，你可以听从内心的想法。

说一句“这不是我想要的生活”很容易，可你也要想一想，生活本身就是不容易的事情。

相信我，能够百分之百遵从内心想法过生活的人真的是凤毛麟角。我把他们叫作“战士”。我认识的人里面，有的是偏执狂，有的是“深度宇宙中二症”患者，有的是对自己严苛的自由主义者。

刚进入职场，就要残酷地面对自己的无知。在成熟的协作链条里面，你多问一句，都会麻烦到别人，没有人有时间教你，没有人管你是不是新手。你必须从一开始就像个成熟的职场人士一样，或者被要求像个成熟的职场人士一样，配合其他人的工作，然后带头执行一些任务，带给团队不可替代的价值。最后，你才能够得到荣耀和尊重，不觉生分地行走在职场中。

再过两年，你面对的是“后浪推前浪”的残酷。你老油条了，你不进步了，你学习能力没有新人强了，你工资不怎么涨了，可是你的欲望更多了。你要生孩子，你要买房子，你的生活压力比应届毕业生大，工资却跟别人差不多，没有不可取代的价值，没有安全感。所以，听从内心想法的人，也要有不断更新自己知识系统，不断学习进步的能力。

最近，在我翻阅一个女“战士”的推特时发现，她写下了这么一句话“get used to staying in hell.”（直译：习惯于待在地狱里）。她在科技媒体工作，每天写稿3篇，去一次美国要背着10篇稿的任务，白天听讲座、约采访、搞活动，晚上赶稿到深夜，睡前读英文报道练口语，一大早起来去健身……

只有对自己极其严苛又有强大学习能力的人，才能做到真正意义上的“听从自己内心的想法”。

停止口头上的争辩和朋友圈的抱怨

每到母亲节，我在朋友圈里就会看到一屏又一屏“对母亲的感恩”，却又在逢年过节时在朋友圈里面看到关于“父母对个人选择的反对、亲戚之间的各种攀比”的抱怨。这是一个很诡异的现象。

再年幼一点的时候，我也一样血气方刚，父母讲第一句话我就开始不满，讲第二句话我就要跟他们吵架。可是，我后来慢慢发现，争辩是一种极其低效无用的沟通方式。争辩完毕，各自找认同自己观点的人诉苦，日后引用他人的观点再争辩一次。

他们活在他们那个时代，有自己赚钱谋生的经验，也有吃大亏的教训，几十年过去，他们的思想和观念都已经形成了模式。所以，我们和父母之间不能有思想交流是很正常的，有隔阂也是正常的。

这样的事情不是仅仅发生在我们这一代人身上，而是发生在每一代人身上，除了出生在特别开明家庭的少数幸运儿之外。这样的隔阂，我在《战争与和平》中俄国公爵和子女之间见过，在《红楼梦》里贾宝玉被打的时候见过，在《泰坦尼克号》里露丝和她妈妈之间也见过，在《解忧杂货店》中鱼店老板和有着音乐梦的儿子之间见过，在各种明星八卦里面也见过……只是在这些经典的作品里面，文艺的故事背景和男神女神的演绎，使得他们看上去好像比我们过得好一点。

举这些例子只是想告诉大家，你受到的不是天大的委屈，而是正常的生活中正常的不开心环节。消除这些环节的方法，不是通过朋友圈去发泄，去放大，而是要用实际行动让父母对你的“内心想法”真正放心。

高晓松老师在节目里面分享过，他从清华大学电子系毕业后想从事音乐创作工作。然而，在当年从事音乐事业被认为是不务正业，他的父母难以接受。不过，他们做了一次尝试，买了一张火车票将身无分文的高晓松送到天津，让他靠自己的音乐事业回到北京。如果他能靠自己的音乐事业活下来，回到北京，父母就不再阻止他往音乐道路上发展。结果，他靠街头卖艺和找朋友借钱，在经历了饥饿和冷眼之后，最终回到了北京，说服了父母支持自己的音乐事业。

我们负责行政人事的妹子是个潮汕人，从潮汕跑到广州打拼。从工作第一天开始，一直给家人提供经济支持，负担弟弟的部分零花钱。“毕业之后要懂事，少买一支口红，多交一点生活费堵住父母的嘴。”这是她的原话，坦率又实用。

也许父母确实比你更懂自己

实际上，大部分人都是在生活中慢慢找到了适合自己节奏的工作机会。活下来，繁衍后代，工资凑合，不为社会带来压力，不为父母增添负担，给家庭带来安全感，遵纪守法，能养一家老小。这样就已经很不容易了，已经是功德无量了，何必追究这是我的想法还是老爸老妈的想法呢？

每个人都有过高预估自己能力的倾向。譬如，我们总是觉得明天的我会比今天的我有更多的时间，明天的我就可以做好所有事情，所以我们老是把任务排得太满。譬如，我们总是觉得下个月的我会比这个月的我更有钱，所以东西先买，下个月还信用卡的时候才发现还不起，要分期了……

父母有时候是旁观者，他们反对你做生意，因为从小就没见过你特别努力的样子，每次都是他们收拾烂摊子。他们觉得做公务员更好，因为你从小就有很好的应试能力，但无法应对社会的江湖气。他们觉得银行更好，因为各种贷款政策便利，买房又是人生大事，长久地影响着你的生活质量，而单凭个人打拼很难追得上房价的上涨速度……

观念不同是亘古不变的事实，听一下表示尊重，自己琢磨自己的未来。父母安排还是内心想法？两者并不冲突，重点在于你对未来的规划和你的行动力。

是否想过10年后你会变成谁？

今天讲两个故事吧！

我的故事

很多年前，我还不是一个落落大方的女生。

我的少女时代，还不流行“呆萌”这个词，我只是个土气的女学生，皮肤黑黄，鼻子大，嘴唇厚，再配上一头符合仪容仪表标准的短发。不知道弹琴、画画儿、唱歌为何物，只喜欢上网、追剧、看金田一一，以及拍拖。

成绩一般，上课不敢举手发言，下课不敢问老师问题，听课困了不敢睡觉，文娱表演不见踪影，体育运动躲在一旁，偶尔迟到，偶尔忘记做作业，不机灵、不积极、平凡无奇，还个子矮，不起眼。

高二的某一天，班主任跟我说，“重点班有几个同学要调出来，空了几个名额，把你调进去，你愿意吗？”我一口答应了。结果，进入重点班之后，压力特别大，后来还因为很早就开始谈恋爱，而受到老师们的打压，成绩更加差。高三开始，我的成绩在班里一直倒数。





每次期中期末考试，我们按排名来安排座位，结果我坐在后面的位置。一次大考要连续三天坐在那个角落里，记得当时我环顾四周，深感绝望，总觉得这辈子我可能也就这样了……

颓废了好久。第一次模拟考试成绩连本科都考不上。那时候觉得不行了，就非常用力，拼老命死磕，结果第二次模拟考试成绩过了本科线，考入了211院校。这算是我求学人生里唯一一个成功案例，当时深深被自己震撼了，我居然也能这样！

到了大学，我也没有开挂。大一认真听课，大二上课看电子书，大三开始学英语，希望以后出国读书，考了三次雅思，申请研究型的研究生被拒了，最后被迫就业……

就业这件事情我毫无准备，却非常顺利，顺利得像人生开挂了一样，从电视台到唯品会市场部，再到《城市画报》，我没有被拒绝过。

现在回头想一想，不是因为“水逆”已过，而是我一直有其他方面的特殊积累。因为准备出国，所以一直学英语，也一直上网搜索各个学校的资料，独立完成了很多申请工作，了解了国外世界的法则。因此，无意中上了各种论坛，混了豆瓣、饭否、推特、脸书，虽然只是一个小人物，但是能看到当年在各大社交媒体上的“网红”的风采——留学有留学界的“网红”，背单词有词汇量“网红”，研究雅思真题有雅思“网红”。这就是我第一次接触新媒体，我想我比大部分人起码早一年知道社交媒体。

大学后两年集中训练养成的英语能力，用于学术研究可能还不够，但是对于一份社交媒体的运营工作而言就绰绰有余。我可以通过国外的社交网站，获得更新鲜的资讯，对自己手头上的工作能够时时

优化，有更加互联网化的思维。这使我获得了第一份工作——电视台的新媒体运营。

在电视台的新媒体运营部门里面，我这个工科生第一次在媒体机构工作，第一次接触专业的内容原创，这些令我眼界大开。而刚开始都是很苦的，没有人教，写了一个错别字就会被前辈嫌弃，给别人带来麻烦，但我没有放弃，因为心中有一个自己死磕得到成功的案例，我相信自己可以把类似的成功再次重现。

后来，我在写作能力和工作效率上也有很大提升，因为具备“快速检索优质内容”、“广泛观察国内外的内容媒体形态”等技能，所以工作能力方面比别人突出，得到很多尊重和鼓励。通过努力而获得尊重的感觉，我一直不能忘记，看上去日夜重复的工作，只有在重复到某一刻的时候，才会体现出它巨大的价值。我突然领悟到，热爱工作不是去做有热情的工作，而是先去做，然后在里面寻找到一些意义！

我后来到了唯品会。因为拥有了社交媒体运营的基本能力，运营过超过30万用户量的数据案例，所以很顺利地得到了唯品会的工作。然而，基层工作是做各种报表，枯燥乏味且没有挑战，因为不是重要业务而不受尊重。不过，我在这个过程中了解了大公司的运作规范，形成了高效沟通能力，譬如邮件写得更清楚明确，有意识地指明负责人，文档类的附件直接贴在邮件正文……这种意识让我在做商务沟通的过程中得心应手，无须见面即可敲定很多合作，工作能力得到一些少言寡语、表情木讷的前辈认可。

我当时并没有意识到这些，只是在后来报社的工作当中逐渐发现这样的习惯让我受益匪浅：帮助我跟上司更好地沟通，更好地表达自己的任务安排，也能够更好地让其他同事配合自己的工作。遇到困难时发邮件，遇到问题时立刻报备，随时准备共同解决，用自己强大的检索能力为事情提供解决方案。这些职业技能的养成，使得我在报社

的工作得到同事的体谅和帮助，还能快速解决问题，成为大家心目中具有合作精神、契约精神、不推卸责任的可靠合作伙伴。

我后来开始创业。一个一直在幕后做策划、码字写稿的编辑走到幕前分享自己的生活，表情要让大家看起来很愉快，说话要让大家听起来很利索，要保持亲切的语速，要在录视频的时候不断想象大家听到这里最关心的是什么，什么信息需要做成字幕，什么地方需要反复强调……

这对于一个羞涩的幕后工作者来说是很难的，所以我的早期视频妆容不够好看，手法不专业，配音很没感染力，神情寡淡，语言表达匮乏，让人没有看下去的欲望……

一年时间过去了，虽然普通话还是不标准，但表达明显利索了很多，节奏感也慢慢找到了，妆容和手法都有提升，没有犹豫感了！

换作好多年前那个自卑的我，那个“上课不敢举手发言，下课不敢提问”的我，那个在校运会和晚会中都不见踪影的我，一定不敢想象自己哪儿来那么多自信，怎么敢去挑战这么大的困难。如果让当时的我来做同样的事情，我一定会认为那是不可能完成的任务。

之所以能像今天这样无所畏惧地死磕；之所以每天打开微信后台看到很多人说我不好看、脸大、鼻子大依然继续录视频，继续努力改进；之所以被骂普通话不标准还坚持训练让自己更专业地出现在镜头前，是因为过去很多“明明不可实现最后却成功了”的案例在为我加持着这种自信。

人生是一场马拉松，越到后来越看不出你的起点比别人低，你的学校比别人差，你的家庭背景比别人差，最后拼的还是个人的学习能力和进步速度。

尽管我在班里成绩倒数，却通过默默死磕取得高考的小成功。

尽管我选择出国，被申请的五所学校一一拒绝，却因为准备留学而坚持学英语、独立探索申请流程，培养了处理重要事情的能力，最终让我得到很好的工作机会。

尽管我选择新媒体工作，待遇并不优厚，但最后却成就了一番可以组成团队一起做的小事业。

适度自卑是正常的、健康的。没有过去的自卑，就没有努力的动机，也就没有后来的从容自信。

导演fafa的故事

第二个故事来讲讲我们的导演fafa。是她让我懂得如何在镜头前表达自己；是她一直跟我抠细节，培养我的镜头感；是她把最初一条又一条生硬干涩的化妆视频剪辑得灵动有趣；也是她从一开始不懂视频制作，到后来带着视频部的六七个小伙伴把粉星频道做到了300多条视频，在全网有2亿的播放量。

在她的镜头下面，毫无镜头感的我有了你们看到的呆萌面孔。也是在她的镜头下面，我才有了时而大长腿，时而软萌妹的形象。在她的硬盘里面有着无数我们互相挑剔的原视频画面。

然而，她做视频也只有一年半的时间……

我们相识在报社，她是我招来的设计类实习生，热衷于各种新鲜概念，自己倒腾一些定格动画。实习没多久她就离开报社，去咖啡店拿着门店兼职的薪酬，做着办公室层面的华南各店平面设计、版画设计工作。

第一次邀请她加入粉星的时候，她对视频的认识仍然是用绘声绘影剪辑视频。当我向她展示出一条又一条我想做的化妆教程视频的时候，她充满了向往，尽管技术完全不到家，但我们还是决定一起开始做一系列的化妆视频。

尽管啥都不懂，她还是摸索出第一条视频，还是绘声绘影剪辑的视频，Photoshop（图像处理软件）做的gif（图像互换格式）动画片头……

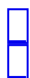
我们非常不自信地把这条视频发布在微信的第二条，但反响非常不好，看着评论，fafa深感挫败。背负着没有技术基础的顾虑，她继续勇敢上路，在知乎上搜索打光的教程学习打光，通过修改各种AI模板来学习AI，翻尽各种经验帖来尝试外拍。

我还没回过神儿来，她就谋划着把视频栏目化。于是，初期就有了“MK飞去哪儿”、“每月挚爱”、“MK八大牌”等粉星1.0版本的节目。后来进化成“粉星榜”、“MK的化妆教程”、“粉星有声漫画”的2.0版本……

一年半的时间，从一个人自己折腾，到六七个人的视频部。你们可能看到了我越来越漂亮，也可能看到了粉星榜的小七越来越有趣，但你们并不认识fafa——那个让粉星TV从0到1、从无到有的人。

fafa打造的粉星频道让我们成为微信原创视频闭门会议两个邀请嘉宾中的一个。来自官方的肯定和认可，确实让粉星这个团队在高手如云的自媒体视频行业里有了更多的自信。

还是那句话，在人生这场比赛里面，我们更愿意做一个长跑选手，慢慢找到自己的节奏，做长远的规划，坚持做优秀的内容，扎扎实实地跑下去。每跑一段就会发现，起点比我们高的对手不见了，不见了……



02 职场记 最大限度的自我实现

辞职前一定要站好最后一班岗

“经理自己跟的一个单，让我签协议，后面客户没给钱，经理让我负全责，可我早就想辞职了，现在不知怎么提。”做销售的90后妹妹垂头丧气地跟我说。

情况似乎很复杂，才工作半年的妹妹一脸无奈，盘算着要把经理的说辞录下来，发给更高一级的领导。我简直被她的“打算”吓呆了！

事实上，这件小事并不影响她辞职的决定。因为即使是基层人员签的单，经理也不可能不承担责任，而这个时候，基层人员交代完事情，基本就是法务的事儿了。于是，我让她直接提出辞职，然后配合解决过程中的任何问题。

辞职是继找工作之后又一人生难题。没有谁的经验可以参考，没有人能为你做出判断，职场小白只能用自己的方法乱碰乱撞。由于人情世故不通，又不理解淡定的力量，难免要做出难为情的事情来。

辞职了4次之后，我总算明白，其实辞职对于老板而言是一件非常正常的事儿。



你既不能通过辞职来达到报复的目的，也不要害怕因为提出辞职而伤害了组织。

曾经有一个女同事，跟我一个项目组，做着费心的设计工作，领着固定的薪水。在积累了一定量的不如意之后，她不顾一切地辞职了，当天就走！她跟我说，除了她，谁都搞不定她的工作。事实上，新的设计人员很快到位，老板重新安排工作，项目就像没有人离开过一样运转着……

辞职提出之后，需要一个有效率的交接过程。

到了这个阶段，我们已经跟这份工作划清界限，很可能已经不愿意再花心思在这件工作上。要知道，这个过程会让你重新梳理自己的工作经验，从交接同事身上重新审视自己，看出能力的差异，明白个

人的进步。快速整理好正在跟进的事情，建立一个文档，写清楚作业流程，帮助接手的人尽快上手，也是对这份工作最后的道义。

辞职要给自己一个交代。

你要重新出发了，无论是继续工作，还是重返校园，抑或是过一种别样的生活，都要有一个目的。否则，辞职和旅行都没用，没有钱和自由，你想逃避的一切，最后总会变本加厉地来袭。

最后，跟团队坦诚地说明一切，世界上没有不被理解的辞职。

不要计较过往的小矛盾，人生很长，一个圈子的人，始终会有合作的可能。在创业过程中，前老板给了我很多建议，前前老板给我提供了办公场地，前同事帮我找人找资源。保持良好的关系，才能将过去的资源更合理地转化。

辞职也是一场毕业典礼。从一个职位毕业，到下一个职位必须有长进。

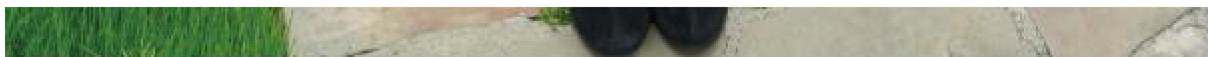
你想过如何优化自己的工作吗？

我的第一份工作是这样开始的：部门领导将我介绍给同事，先是热情地问候，再亲切地介绍，然后礼貌地结束，各自回到正常的工作中去。在陌生的环境里，在没有共同话题的前提下，之后所有的会议、小组讨论、QQ群聊天，我总会陷入窘境——“我该不该发言？”

在工作以前的日子里，发不发言一直都是随我所愿的事情。在讨论功课的时候，在小组协作的过程中，有话就说，没话就不说。我的谈话对象要么是同学，要么是老师，讨论的话题都是学术啊！学术就是要尊重自由表达的呀！错了也没关系，我们上学感觉就是来犯错误的。

可职场就不同了，我的交谈对象都是跟我有层级关系的同事，他们有的给我发工资，有的决定了我未来一年将碰上什么样的机会。而每个比我多活了几年的人，对世事的看法，总是有自己的分析判断。譬如，有的人是从12星座开始对你进行判断，有的人是从血型开始，高深一点儿的会从你看过的书开始，极客一点儿的从你惯用的浏览器开始，肤浅一点儿的则从你所穿衣服的品牌开始……当然，更多的人是从你所说的话开始的。





具体来说，我当时是这样猜想职场上的所有会议的：某同事指出一个问题，并且我们可以在三个方面做出努力，此处暂且称这三方面分别为1、2、3。“好的，我或者可以在3上帮助到你”，这样的回答立马会将你归入靠谱儿队列；“究竟这个问题是怎么出现的？”这样的反问立马会将你归入好奇队列，但你也有可能会被认为是刨根问底的麻烦小朋友；“或者1、2不太重要，3才是最重要的”，这样的回答如果讲对了，就立马会将自己归入有态度的队列，如果讲错了，立马就会被归在蠢货那一队……

我的这一猜想一直没有实践过，久而久之就忘了有过这样的猜想，再次想起来的时候，我已经拥有了种类繁多的开会经历。这些经历告诉我，职场沟通不是这样的，不是预设好的考题。每一次对话都基于之前团队共同工作的经过，是要真正解决问题，探索方法，而不是比拼口才。事实也告诉我，大部分的会议其实没有实际意义，没有准备的讨论大多也得不出什么结果，大部分正确的事情也都不是通过头脑风暴得来的。

同事对我的第一印象其实没那么重要，因为后面都会忘了。而我离开这家公司时留下的印象，往往不是我在某次会上发言时的情形，更可能是独立完成了一个项目时的气概。

除了发不发言这件事之外，还有很多尴尬的情况。譬如，跟大老板在茶水间相遇，在电梯里单独相处；譬如，老板把本来给你的出差机会给了别人；譬如，直属上司抢了你的功劳；譬如，下属越级告状。如果你在意这些，那么职场里面就是等级分明的。老板一手抓着你的钱，一手抓着你的大好机会，不断在你面前晃，为了谋求个人发展，你不得不殷勤相待、积极表现。有等级制度就有权力结构，有权力结构就有职场斗争……这样看来，做到不卑不亢是很难的。

20世纪60年代，美国的广告业依然是男人的天下。美剧《广告狂人》里有一个叫佩吉·奥尔森的女生，她是布鲁克林秘书学校的应届毕业生，成功应聘了一家广告公司创意总监的秘书职位。入职的第一天，老秘书琼给她各种“提点”，包括穿着、说话。她没有接话，后来也没有“改进”，每天只是默默地工作。

通过不断理解公司的运作模式，配合老板的工作，她整理出自己的一套想法来。后来，她从秘书做到文案，成为麦迪逊大道上两家广告巨头都盘算着要高薪挖走的创意总监。在此之前，广告公司的秘书是她和她同学唯一可以追求的职位，在这家公司也从来没有从秘书晋升为创意人员的先例。

“我认为没人想成为盒子里一百种颜色中的一种。”（I don’t think anyone wants to be one of a hundred colors in box.）这是剧中佩吉说的一句话。

这当然是一个励志故事。而在我看来，最耀眼的，不是她起点多低，成就多高，而是她从一开始就拒绝像前辈琼那样成长，她要用自己的方式来成就不卑不亢的自己。这多难啊，开辟新道路是很辛苦的，况且还未必能成功呢。但她就是要拒绝成为12星座里面的一个，12生肖里的一个，她为自己新增一类，这一类里面就只有她自己。

作为打工妹，可以活成另外一种样子。认真钻研手头上的事情，成为一个有能力的打工妹，这样起码可以东家不打打西家了。如果在干出一手漂亮活儿的同时，还获得了尊重，那么你即使犯了错，也能获得理解，老板不至于咄咄逼人，同事也不至于针锋相对，你可以在这里更好地发挥所长，不必为犯错而战战兢兢。

做到不卑不亢是需要有实力的。

入职大公司和小公司分别是怎样的一种体验？

我的经历是这样的：去机会更多的地方，去困难更大的地方，去共同成长的地方。

大一认真读书，积极参加社团工作；大二开始逃些无关紧要的课，做些赚点儿小钱的兼职；大三发现，充实的过往似乎并没有什么用，四六级没有用，成绩没有用，证书没用，陷入了“整个人都没什么用”的迷茫；于是，大四海投简历，让市场决定我有什么用……这是我的大学四年亲测报告。

经过这么一番高等教育，学校和社会之间的帷幕突然拉开，我们还没准备好，就发现自己已经站在了舞台中央，拘谨得不知道向这个世界表演些什么好。

于是，我们海投简历，以撞大运的方式来积累面试经验。如果之前没有树立远大的理想，也没有锻炼出过硬的技术本领，仅仅本着求生的本能，在收到录取通知的时候，总免不了要面临一个问题：去大公司做基层工作，还是到小公司干一个人顶三个人的活儿？

毕业5年多，想跟大家重新聊聊这个话题。



禁止行人通行
依鐵路法第
1500元
下罰鍰
禁止通行



第一份工作不要太在意工资

刚毕业的时候，你可能很窘迫，迫切想要赚钱，迫切想要分担家里的经济重担，渴望改善自己的生活状态。但无论这种渴望有多么热切，也千万不要只根据薪酬来决定是否去做某一份工作。因为再过一年、两年，你很可能就会意识到一个残忍的现实：工资不能让你变得有钱。你将会有更多的必要开销，你的个人/家庭生活成本都在提高。

每一份工作都是一次自我投资

我们更应该把自己的工作时间看作一种自我投资。是投资于这份工作，还是投资于那份工作？我将接触到什么样的人，他们的职业路径如何？这个领域的中层人员生活如何，是否获得了认同和成就？我是否希望延续这样的路径？我是否喜欢这样的成就？……这样去思考，这样去做决定，这样去理解你的第一份工作。

大公司规范完善

大公司的所有规范和协作流程一般都很完善，你会得到一份合理的工资（起码资历差不多的人之间相差不大），你会在一个舒服的环境下工作，你的假期、社保、福利都会兑现。当然，你未必只是冲着这些才加入大公司，但是这样的环境和平台确实唬得住大部分心气儿高的大学毕业生。

刚开始在这样的环境里工作，一定十分卖力。你会感叹设计制度的人很牛，轻而易举就防范了诸多问题的发生；你会赞叹协作流程的周全，保证一件事情由多个部门相互协作执行；你会敬佩老板精明能干，业务能力是自己的10倍，等等。

但这种感觉非常短暂，所有这些很快就会变成：这是一家论资排辈的公司，我的机会一直得等；OA（办公自动化系统）太慢，沟通成本太高，除了老板，基层员工无法高效地推进业务；如果得不到上司重用，能力就没有发挥的舞台……

小公司制度混乱

我在大公司待过，也在小公司待过，最喜欢的还是小团队，那种想到就大干一场，不计较谁做多了谁做少了的氛围。

小公司，尤其是创业型公司，前期一般成长得很快，对团队成员来说，也是一个成长加速器。在大公司三四个月才能独立承担的业务，在小公司则不需要这么久。刚一进团队立马就会有人委派任务给你，并且要求你1个月就要做出成绩来。你是规则制定的参与者，你铺筑着团队未来的方向，你知道一项业务的来龙去脉，你身在其中，日日夜夜地独立思考。在这样的情况下，你会没进步吗？你会不成长吗？

当然，小团队的薪酬一般不高，而且工作量大，假期无法保证，加班没有加班补贴。然而，如果你是为了实践好不容易得到的一个想法而加班，你就是在跟时间做游戏，而不是熬时间。

关于福利，小团队当然不完善。不过，如果是在早期加入创业团队，没准儿可以拿到一些期权什么的。当然，如果公司做不大，期权

的意义也不大。但是如果公司做大了，期权往往是你在这家公司里参与感最强的体现。

如果你并不在乎这些，只为年轻时有过拼搏的经历，为了进入下一个阶段做铺垫，小团队依然是不错的选择。

当然了，很多女生也会选择去一些相对稳定的大企业工作。事实上，当你用10~30年的时间长度去看，这个世界根本没什么工作是“稳定”的，只有自己的能力、视野才是自己的保障。

挑战使人进步！

面试官都在想些什么？

说起面试，我确实能分享一点儿失败的经验。

曾经满怀期待，想要自信满满、活力十足地出现在面试官面前，有条理、有腔调地回答好每一个问题，然后酷酷地离开，让每个人对我都印象深刻。可是，这样的情形从来都没有发生过……

在面试过程中，我害羞、忘词，不懂适当地表现自己，说话又不流利。我从来就没酷过！

追溯到大学社团时期，我面试了传说中最牛的价值部门，最终都失败了。然后，我还接二连三地丢掉了亚运志愿者、广交会志愿者、玛氏实习生、重点课题研究组的名额，等等。经历了多次失败之后，我开始总结原因。

因为我不够主动，因为我不懂得表达，因为我看起来不够靠谱儿，因为我表现不出他们要的活力，对一份工作不够了解……于是，我背负起面试失败的所有原因读完大学。

毕业之后，我兴高采烈地发现，只有社团的师兄师姐才会看你是不是能说会道，职场只看你合不合适，以及请不请得起。就是这样，我一次又一次地收到录取通知，毫无规律可言。总体而言，可能是我已经积累了大量的面试经验，可能是我已经掌握了面试的一切技巧，也可能是我转运了。

关键在于，在后来的每一次面试中，我仍然没有表现出精明能干、无惧无畏的酷酷感。我一直是问一句答两句，犹犹豫豫，踌躇害

羞，但还是能维持对话过程中愉快和互相尊重的气氛。

在这个阶段，我对于面试依然是一副没头没脑的状态。直到团队开始招聘，我才开始一拨一拨地面试新人。尽管这不是我第一次面试，却是我第一次作为一个面试官，第一次进行真正的角色换转，第一次觉得面试真是件新鲜事儿。

如果遇到会主动说话的应聘者，提几个问题就能让他大段大段地向我吐露他的想法。然后，我只需要在他提供海量的信息里，根据关键词打捞起我需要的内容，就可以帮助我做出判断了。

如果遇到的是话多但想法零乱的人，我就要时不时地打断他，并帮助他组织起自己的答案。尽量保持一问一答的节奏，不让他漫无边际地发挥。

如果遇到惜字如金的应聘者，就会辛苦一点儿，一个问题要从多方面去提问，慢慢地读懂面前这个人。

最后我会发现，我面前的人无论是自信满满还是吞吞吐吐，我们的对话无论是愉快礼貌还是冷清收场，都不影响我最终发还是不发录取通知。

我要做的是，拧干语言里面的水分，剥开害羞的保护壳，看清楚这个人，把他放在工作场景中，想象能不能与之建立顺畅的协作关系，想象能不能一起做出令人激动的事情来。

除了做出“工作需不需要他”的判断之外，还要做出“他需不需要这份工作”的判断。这件事有时候他自己都不清楚。而他能不能在完成这份工作的过程中获得跟整个团队一样的满足感呢？如果不能，工作起来就会感觉到一点点的小隔阂。

面试真的只是众多沟通中的一种，是一种人际关系的互相试探。试探得合适当然好，试探得不合适就换下一个。所谓的面试技巧套话、职业装，都是没必要的。钻研好自己要做的事情，保持礼貌，保持良好的品德，然后画一个美美的妆容去面试比什么都靠谱儿。

其实，面试是一种缘分啦。

如何让老板看到你的劳动成果？

年末了，每个打工仔都要面对各种年终总结、年终汇报、优秀员工评比，还有业绩考核。

老板一个一个地把同事叫到办公室，聊过去和未来，为什么就是没叫我？去年我的工作明明很不错，为什么今年的重点业务规划里却没有我？跟我同时进公司的人几乎都升职了，为什么我到现在还是基层职位？我的上级明明不如我，为什么一直没有我独立发展的机会？

工作认真、为人低调的职场人士往往没能找到恰如其分的方法，让老板看到自己的存在，看到自己的劳动成果。

在这些承前启后的重要时间点，患得患失的小心思开始涌动，很多人在这个时候心灰意冷，产生了拿完年终奖就走的想法。

如果你还是觉得不服气，如果你还是想在这家公司施展拳脚，我们不妨一起来分析一下“如何让老板看到你的劳动成果”这个问题。



荣获微博时尚2016年度“最佳美妆红人”大奖

首先，你得有劳动成果啊！

很简单。一项成熟业务在交给你之前和之后，有没有好的改变？你是做砸了还是做起来了？用了多长时间？比以前多花还是少花了预算？

一项新业务交给你之后，你有没有拓展？有没有创造出业绩？业绩有没有超越同类业务？业绩是你做出来的还是市场使然？

接着，你就要想一想你负责的业务算不算是一项重要的业务。

如果这是一项重要的业务，业绩的增长就要令人惊喜。业绩的增长就是你的劳动成果。

如果是一项没那么重要的业务，它的稳定发展和你个人综合能力的进步就更重要了。既然谁来负责这个业务都一样，那么你就要展示你过去一年的成长，譬如优化了什么、提高了哪项指标，等等。

如果没有劳动成果，那活该你心中堵！

其次，你劳动不是为了给老板看

员工和老板之间最完美的状态应该是利益共同体，你劳动是为了谋取共同利益，而不是为了跟趣味相投、谈得来且互相欣赏的人在一起。很多的抱怨只因没想明白这一点。

你需要的是一份工作，而不是一份纯净无比的友谊，更不是一个气氛融洽的兴趣小组。你与同事可能不会有贴心对话，不会有共同爱好，不一定能谈到一块儿去，但这份工作让你的才华和时间变成钱，维持你的生活，让你过得舒适。这就实现了一份工作应有的意义了。

不要说你不是为了钱，而是为了施展抱负、贡献社会而工作。世界上最大的认可，莫过于有人愿意为你的工作埋单。

发工资是一种认可，获得提拔是一种认可，意见被采纳也是一种认可，但朋友圈里的点赞不算认可，所以不用因为老板的赞或者不赞，或者赞了别人没赞你而产生任何情绪波动。

最后，不要强迫自己跟老板成为朋友

不用为社交花太多时间，不用为无法进入老板的圈子感到懊恼，不用为无法接住老板的话感到难堪。

在工作中如果能收获挚友，那是侥幸。在职场里面顶多会收获战友。当你负责重要业务的时候，他引领你，鞭策你，或者用薪酬利诱你。当你负责次要业务的时候，他把鞭子交给你，让你自我鞭策。

朋友，该来的来，该淡的淡。等自己足够丰富、足够能干，彼此才能平等相待。

方法讲完了，再顺便教教大家怎么做工作总结！

1.展示你的洞察力

•先进行同行大比拼，列出在过去一年里同行做了些什么、做成怎样，自己公司做了些什么、做成怎样。

•总结一下，同行有什么业务值得我们跟进学习，有什么业务我们可以暂时不碰。

•再来一份你负责业务的总结，列出数据，如投入和产出，收入和支出。合理表达自己的成绩。

•诚恳地提出问题，并基于行业数据得出你的解决方案，以共同探讨的口吻写出来。

2.展示你的表达能力

能用表格展示的就用表格展示，没必要做PPT。

能够对事不对人地做出评价。这一点很巧妙，具体可以归纳为以下几个细节：

•不要在自己的总结中提到别人的名字。

•提出管理问题的时候，尽量将问题描述为某个环节的不足，而非个人失误。

•既不用把问题揽上身，也不用将问题指向别人，提出不容易被“一个人”影响到的解决方案。

3. 展示你的管理能力

•点评部门内部工作情况，总结过去一年负责的业务，描述一下开始的情况和一年后的情况。

•介绍部门内部的培养规划，比如，让谁去尝试新的业务，融入自身什么优势，让谁参与现有的哪项业务，补充原有团队的哪些不足，同时培养怎样的能力。

•描述一下你遇到的困难，同时为团队成员争取应有的资源。

4. 展示先进的工作方法

先进的工作方法基本都是高效的，譬如如何优化会议制度和流程，如何让信息更高效地传达，如何建立更能激励员工的业绩制度。

举个简单的例子。就拿发邮件这件事情为例，发邮件也可以很讲究。

•一般方法是，发邮件到老板邮箱。

•进阶方法是，发邮件到老板邮箱，微信上提醒查收。

•最好方法是，发邮件到老板邮箱，微信上同步发邮件全文。

这就是高效工作方法，很有诚意地强迫老板看你写的邮件。

这些都是框架技巧，在实际工作环境中，能不能被老板赏识重用，还要靠不断增长的智慧、严格自律的自我锻炼，以及扎扎实实的工作业绩。

用你的智慧去劳动，而不是用键盘。用一年的时间去书写你的工作总结，而不是一个晚上。

好好工作，多看书少社交，就会少一点儿患得患失！

涨薪之前先长本事

加班时，保洁阿姨问了我一句话："你这么辛苦加班，钱赚得完么？"好多年前，父母也用同样的话问过我。在他们看来，上班就是攒工分，多劳多得。在我看来，工作就是喝一杯沸腾的龙舌兰，然后骑在一头红了眼的野牛身上，竭尽全力以便不被行业过早甩下来，踩成烂泥，仅此而已。

——引自微博非处方药之咖啡因

月入过万不是目的，但在凡夫俗子如我的内心里面，也算是一个小小的事业里程碑。到达了，是对自己能力的一种证明，也会带来一种莫名的安全感。

月入过万意味着什么？意味着在一线城市，能租到一套不算偏远的房子；意味着在H&M、ZARA、优衣库里面可以大手大脚；意味着化妆品和护肤品可以掺杂点儿贵妇品牌；意味着一年的积蓄足够出国旅游犒劳一下自己；意味着赶时间的话可以打打车。

简单来说，月入过万就是意味着生活体面了许多，出行方便了许多。这个阶段的感觉是，突然拥有了很多自由。

高。



对现在多些理解与考证，对未来少些迫不及待。

我月入过万应该是在25岁的时候，大学毕业第三年。我有一些从小就非常优秀的同学，他们刚一毕业就拿到了外企的录取通知，或者得到了一些外派的机会，抑或是进入了一些高科技领域，基本上是从毕业开始就月入过万了。而像我这种成绩平平，毕业于普通大学，不对口就业的女大学生，在通向月入过万的路上，还是非常周折的。

月入过万，其实是一件不知不觉的事

这听起来好像有点虚，我想表达的是不要总盯着工资来工作，要想得长远一点儿，要想你所从事的事业如何获得长远发展，自己的能力要怎么与之匹配。自己对自己的要求，要比老板对自己的要求还高。

只有你的目标不仅仅是月入过万的时候，你才会月入过万。

我的第一份实习工作是没有工资的，工作了8个月后才开始有实习补贴，但我在那里学会了社交媒体运营，了解到当时最前沿的推广手段，结交了一群炫酷的同龄人。

后来，我凭着这一年的实习经验，顺利进入唯品会做市场推广工作，从而接触到电商，对内容运营有了数据化的视角，对内容转化率有了深刻体会。知道了一条微博可以带来多少浏览量，最后会转化为多少订单。学会琢磨与什么论坛、社区合作什么样的活动可以带来更高的转化率。即使没有人要求，即使有充足的奖品预算，我也会不断地更换文案，测试不同方案带来的浏览量变化情况。而当时我每个月的工资只有3000元。

再后来，我进入报社工作，刚开始只是做一些机械重复、简单耗时的工作，工资也是不高的，但我会默默地锻炼自己，譬如主动接触当时很火的一些互联网平台，像知乎、LOFTER（乐乎），了解他们的合作模式，思考可能的合作空间。同时，储备各种点子，构思各种执行方案，在开会的时候或在适当的时候提出来，供大家选择参考。

这个时候，大家会觉得我很机智，可以突然蹦出很多深刻的想法，实际上，这些都是积累而来的。在这样一次一次地提出建设性意见之后，我也一次又一次地被安排参与更重要的项目，慢慢靠近核心业务。于是，不知不觉就月入过万了。

自始至终，值得关注的不是工资，而是工作机会和个人能力。个人能力有了，月入过万是顺理成章的事情。

相反，如果从一开始就过度关注工资，我就不会在没有实习补贴的单位工作，也可能会拒绝唯品会的录取通知，更可能因为报社的低

工资而不愿意承担超出本职工作范围的任务。那样我也许会找到一份工资不错的工作，但月入过万就会变得遥不可及。

专注于一个领域比频繁跳槽更有利于涨工资

我有一个好朋友，她做了10年的广告销售。刚毕业的时候，她父亲非要让她在广州买一套房子，她一个人独立供房。房贷让她失去安全感，同时也带来了很大压力。工资不多的她，只好努力工作，不敢跳槽，不敢辞职旅行，在同一家公司干了10年。

塞翁失马，焉知非福。因为她工作不计劳苦，客户关系稳定，晋升得非常快，获得了高层的信任，核心业务都需要她参与。在上司辞职后，30岁出头的她就成了公司的总经理。

“专注一个行业一个领域”听起来好像很简单，但在这个过程中，你会遇到无数挫折和诱惑，使你怀疑自己的行业、职业。这些疑惑通常被表述为：

1.“我的工作不是我的兴趣”

大部分人会以为，那些热爱自己工作的人，是先有一个兴趣爱好，然后找一份与自己兴趣匹配的工作。而事实上，大部分热爱自己工作的人，是在全身心投入工作后，发现了工作的意义，发现了热爱它的方法，最后产生了兴趣。这是一种能力，一种能够苦中作乐的能力。很多说着“感兴趣”的人，他们讲的其实只是一种快感，当他们完成了看似简单的任务，继续深入下去的时候，又发现任务很难，于是失去了“兴趣”，无法保持专注。

2.“我的同行/其他行业，赚得比我多”

这很可能是因为你只看见了赚得比你多的从业者。因为他们的故事值得传颂，因为他们认识的人更多，认识他们的人在圈子里更有话语权。而那些赚得比你少的同行，你根本看不见，他们没有故事，他们不在有话语权的圈子里面，所以你并不知道。这种高估行业薪酬水平的情况，很多人都会有，但有的人会去求证，有的人直接就相信，于是愤愤不平，果断辞去原来的工作。

3.“我的工作压力太大了，我追求的只是平平淡淡的生活”

好吧！工资涨不上去，根本就过不上平平淡淡的生活。出门要不要打车？回家过年要给父母多少钱？房子要租在哪里才能既方便又舒适？这些都是要操心的事儿。相信我，压力不大的工作既不锻炼人，又不会有优厚的待遇；既给不了你现在，又给不了你未来。而平平淡淡的生活，是见过大风大浪的人才能享受的。

4.“我在这里得不到尊重”

有工作能力的人始终都会得到尊重。没有得到尊重有两种可能：一种可能是你的能力根本不够，得过且过，跟你合作的人觉得你是猪一样的队友；另一种可能是，你对“尊重”的理解有误，根本没有你想要的那种“尊重”。

我的朋友很幸运，她刚开始并不理解长期积累的重要性，也没有想太多，只是在生存压力下本能地往前跑。大部分人没有这样的压力，反而萌生了各种各样的疑惑。

无法专注的人，往往是输出大于输入，譬如，书读太少，事做太少，想太多，聊太多。

花钱和时间去增长见识，而不是去享受和消费

你的见识在很多事情上能够起到决定性作用，甚至当面对同一件事情时，你是开心还是不开心，都是由见识决定的。

举个简单的例子。我系统地学习过营养学，这些知识让我不可能相信，通过主动有意识地节食，可以帮助我实现“长期健康减肥”的目标。因此，我不可能为减肥药、减肥代餐、减肥疗程埋单，我会倾向于通过运动达到减肥的目的。因此，我不会有减肥成功而又反弹的失落感，也不会有节食后又放纵带来的负罪感，更不会浪费大量的金钱在这些弯路上。我会直奔主题，享受运动的快感。

再举个例子。工作几年后，我存了一些钱，就去学化妆。于是，我接触到很多新的资讯，新的行业资源，将这些与我已有的媒体经验结合，于是做起了美妆小事业。如果当时我拿这些存下的钱去旅行，买包包，结果肯定不是现在这样。

人们在月薪不高的时候更倾向于消费更高档的衣服，住更好的房子，让自己看起来更体面，以满足自己的欲望。但如果把同样的时间和金钱，用于培训课程和学习计划，获得的回报会更高。

怎样做才是增长见识？怎样做才是消费和享受？就是宁可买一部iPhone手机来体验高新的科技，也不去买一个奢侈品包包发朋友圈；宁可花时间去读一本书，也不会把时间浪费在参加聚会上闲聊；有时间去报一个培训班学点儿什么，总比天天逛淘宝强；有时间去找些TED（technology，entertainment，design的缩写，即技术、娱乐、设计）视频来看，总比天天逛朋友圈强。

尽量渊博，对人生有好处。

尽管比起漫漫人生路，“月入过万”只是个短浅的目标，但这也是自己给自己设定的里程碑。有了里程碑的人生更有干劲儿，也更清楚自己的位置。

别让安稳的假象吞噬了你的青春

在广州出生，在广州上大学，在广州工作，25岁才第一次去北京和上海，这就是我在祖国版图上的人生轨迹。

我又怎么能理解离乡背井之人奔赴北上广时的心情，为了买车票而早起晚睡的惆怅，还有一个人坐火车时不敢上厕所的尴尬呢？

不过，我倒是帮一个东北女同事刷过票。她说，每年元旦过后她只做一件事，那就是研究怎么买车票。而我先搜集微博、朋友圈上流传的刷票绝技、App、插件，然后一遍一遍地帮她刷。即便我们分工如此明确，协作如此精细，由于广州到东北的车次不多，那天我们仍毫无收获。

春运“一票难求”只是一年之中外出务工者诸多委屈中的一个方面。从甲级写字楼里走出来，在旧到没兴致打扫的小房间里安身；蹑手蹑脚地在邋遢的浴室里将自己洗干净并用最短的时间和最少的步数爬到床上，这时候只有你和你的被子是全世界最干净的。这就是你在这个城市里能享受到的最大舒适了。还有几天没洗的锅碗、拥挤的交通、糟心的工作，无法向家人交代的“男朋友”……



可是，大城市就是流淌着一股声势浩大的自由。从家门走出来拐个弯儿，走进一个小胡同，就有独立电影在放映，串到隔壁还可以看场音乐剧，一家小酒吧的深处在卖着打口碟。

除了这些“不正经”的事儿之外，大城市每年总有一些国际性的艺术展、美术展、音乐交流会、交易会，各种行业沙龙也红红火火。只要你想去，社交活动总是有的。在这里，精英云集，即使是一个很小众的领域，基于北上广如此庞大的人群，总能凑齐人来交流切磋。

然后，你知道自己的位置，这是你在家乡永远不会知道的。你可能惊喜地发现自己是个天才。当然，大部分情况是，你垂头丧气地发现自己只是个努力的平庸之人。但北上广向你抛出了另一个诱惑，一个苦尽甘来的诱惑。无论是精英，还是精英的追随者，都能获得一个机会：只要你在这里熬一熬，以后该有的都会有。

我有一个在广州从事广告工作的湖南籍闺密，在耐不住频繁换工作和长期异地恋之后，她决定到男友所在的城市共同打拼。轰轰烈烈

地开头，但只过了两个月，我就又在广州见到了她。她继续奔波在广州，应付着各种面试。

说起在小城市的工作，她成功应聘了一家厨具公司的品牌经理，领着在当地还算不错的薪水。公司老板凭自己的智慧赚到了第一桶金，并且能保持稳定的业务量，但无论他怎么努力，都无法使自己的生意迈上一个台阶。对于一个打工妹来说，她面临的问题是：

• 无趣的工作，给地方的日报、晚报发发新闻稿，准点下班，节奏慢。

• 老板指派工作，没什么方向，明天做这个，后天做那个。

• 后来发现，同事几乎都是老板的亲戚，有些人不知道该怎么沟通，有些工作不知道该怎么推进。

我的这位湖南籍女闺密说，在大城市工作久了会让人累，可是在小地方工作久了会让人老。于是，她再次回到广州这个“水深火热”的城市。

享受过北上广自由的竞争氛围，交流过有灵魂的人物，就是很难再回到家乡，很难适应那种托关系办事情的氛围。趁年轻，别藏在熟悉的关系网里，到一个魅力四射的城市，努力地在竞争规则里找到自己的位置。

好好工作，是摆脱平庸的关键步骤

两三年前我还是杂志部的一个编辑。有一次，我跟一位科技媒体老大吃饭，聊起工作。他跟我说，刚刚工作的第二年，他觉得很乏味，原来一切都不过如此，工作原来是这么无聊。于是，他跟他的叔叔聊了这件事，叔叔告诉他，“工作就是工作，不是玩儿，也不是娱乐，不是为了让你开心的。”

这位科技媒体老大深受启发，在自己的单位干了好多年，并且一直从基层做到中高层，然后开始创业。他也跟我坦陈，这句话真的是非常痛的领悟。

大部分的工作既不好玩儿，也不高大上

这么多年过去，跟很多人说的很多话都忘记了，但这句话还是常常像弹幕一样，出现在我的脑海里。

跟旧同事聊，跟朋友聊，他们会认为工作不是自己的兴趣所在，或者工作的某些方面不在他们的喜好范围内。于是，他们换工作，有的一年一换，有的两年一换，至今也没有找到“理想的工作”。



荣获新榜2016年度“美妆新媒体”大奖

而我从来不强求自己喜欢工作的每一个部分，我喜欢的是工作取得的结果。要真正做成一件事，必然会经历很多琐碎又不起眼的小事情。

譬如，我创业了，带团队了，事实上并没有什么特别的感受。我在搬办公室的时候也要打扫，并不是因为我喜欢搞卫生，而是因为事情始终要有人去做。在没有财务人员的时候，我也要经常跑银行，排各种队，并不是因为我喜欢跑银行，而是因为这份工作始终有人要去做。

财务人员的工作也并不光鲜靓丽，他们也要贴发票、记账。就像广告从业者，他们也没有我们想象中高大上，文案设计改了30版，最后用回第一版。就像销售人员，既享受着多劳多得的提成，又必须经历伺候各种奇葩客户的痛苦。

这些小事很磨人，似乎很不起眼，但如果你在这些小事上气馁，就永远到达不了下一步。你可以一直挑好玩儿的那一部分去尝试，但你很快就会尝完，你也永远不会知道熬过琐碎之后的下一个阶段更精彩，当然也可能更磨炼人。

人真的会为五斗米折腰

除了家境比较宽裕，对自己没什么要求的人之外，大部分人都不得不为五斗米折腰。

当手机话费都快交不起的时候，人对工作的选择就变得宽松，只要是能满足基本生存需求的工作都可以做。

然而，很多人在为五斗米折腰而选择了一份工作之后，也会将“工作只是我谋生的手段，不是我的兴趣”作为借口，不为这份工作

投入太多，并慢慢产生一份怀才不遇的忧郁。

我的建议是，尽量不要让自己在处于特别穷困的状态时去做判断，不要等存款只剩下1000元才开始找工作，不要等父母停掉你的生活费才开始思考如何生存。能够做到不为五斗米折腰，大概也就这样。

一旦你选择为五斗米折腰，就不要看不起自己的工作，任何工作都能帮你渡过难关，为以后储蓄十斗米、二十斗米做准备。怀才不遇很多时候都是不存在的。

永远不要让自己变得平庸

人一旦变得平庸，就相当于把自己给卖了。热情消退，每天的工作都是不断重复，没有新意，8个小时变得很长、很难熬，实现不了任何理想，也刷不出存在感。只能在每个月的那几天，默默地数着自己的工资寻求安慰，或者因为同事的工资比自己高而愤愤不平。

工作的时候，其实每个人都在“出卖”自己。优秀的人能做到的是，在出卖自己换取工资的同时还有其他收获，要么施展了抱负，要么获取了经验。

平庸之人和优秀之人的差别往往不是在技能上。可能只是日常生活中多一点儿热情，愿意承担更多的工作，为人更加靠谱儿，给人的安全感更多，对同样的工作探究得更多一点儿。更重要的是，能从看起来平常的工作任务中体会到正能量，能对一些价值不大而又必须要做的事情保持耐心，而不是抱怨工作的繁杂，看不到小事情的价值。

很多微妙的细节会慢慢把平庸的人筛掉，也会慢慢把优秀的人筛选出来。所以，如果不想让工作把自己压榨干净，就要努力地对抗各

种平庸的想法，拒绝让自己变得平庸。

所谓“工作不是我的兴趣所在”，只是在逃避“没能好好驾驭情绪”这个事实。榨干你的不是每天八小时的工作，也不是周一，而是你无法调动自己的积极性。如果没有调整自己，换一份工作也不见得会更好，留在原地也是浪费时间，于是，有的人便来了一场说走就走的辞职旅行……

投资自己是最稳妥的赚钱方法

不少人在工作了几年之后，发现自己的机会似乎没有随着经验的累积而变得更多，自己的能力似乎也没有与毕业一两年的人拉开很大的距离。

而身边总有一些人，学习成绩跟自己差不多，参加的社团组织跟自己差不多，在学生会的地位、人气跟自己差不多。可是毕业几年后，却样样比自己强，眼界开阔，备受重视，遇到困难依然冲劲十足。

你的眼界与你每一次的消费紧密相关

上班的时候遇到团队的大四实习生小轩，说起实习工资怎么花，她说报了个Office办公软件的培训课程。我表示惊讶，还以为Office软件已经不用再学了，会用就好。小轩坚持说，她就是想将Excel（电子表格）各种高深的功能都看一遍。我觉得挺好的。（于是，她在一边上课，一边上培训班，一边实习的情况下，写了一篇阅读量10万以上的种草文。）

很多人可能都会跟我一样，一开始会觉得学这些有什么用？能考证吗？能出国吗？但能把“高深的功能都看一遍”不算是目标吗？

消费的时候，我们更容易走进安全区。工作已经够累了，为什么下班还要去学习？还不如约朋友唱唱歌，聊聊八卦，吐槽上司来得轻松自在。但当你愿意花钱去看一部深奥的电影，去参加一个严肃的沙

龙聚会，去培养一个可以深入的兴趣，你就能走出安全区，对事物有更多的见解，对高深不再畏惧，也会遇到更多不曾想象的机会。

消费意义越长远，投资就越正确

你抱怨自己胖，却图一时的快感，一直吃着可口的快餐。你涂着各种具有紧致功效的身体乳，吃着各种瘦身食品，却一动不动地坐在电脑前。你只会抱怨它们都不管用，却不懂得用手机下个健身App（应用程序），然后去迪卡侬转一圈，带些健身器材回家锻炼。

你抱怨手机太贵，却每天都从淘宝买几件衣服。你没钱更新电脑设备，却有钱给朋友买贵重而无用的生日礼物。少买几件衣服，少出席几次朋友的生日会，把钱存起来，买一部苹果手机，买一部配置更高的电脑，感受前沿的科技，这么做不是为了炫耀，而是为了有一个更敏锐的头脑。

同样是减肥，瘦身食品的意义绝对没有健身的意义长远。同样是消费，买衣服和生日礼物的意义绝对没有买手机和电脑长远。这就是单纯的消费和真正的投资之间的差别。

对自己的每一项投资都能帮你突破瓶颈

瓶颈源自你自己的眼界，眼界是一个很虚的东西。个人认为提升眼界，突破瓶颈大概是这样的：

如果你能用到更好的手机，就去用更好的手机，即使你要为此还几个月的信用卡账单。因为你会遇到好的App，上面流淌着更贴近未来的思考，你能在使用过程中感受到最优秀的技术。

如果你能花钱（参加活动、加入组织）去接触更优秀的人，就毫不犹豫地去接触他们，即使你要为此进入一个可能被看不起的圈子。因为你会无限接近你的恐惧，挑战自己的接受能力，不断地变得从容，并且获得潜移默化地成为优秀者的机会。

如果你能承担更多更艰巨的工作，就奋不顾身地去承担，即使你不会为此而获得更多的报酬（没有报酬也是一种投资）。因为你处理过大量的工作，该遇到的问题你在非常短的时间里已经经历完毕，你的视野和信心与别人就不是一个量级的了。

如果你对事情都是这样的态度，那你会遇到瓶颈，但是你也总能找到方法去突破。

时间本身也是一种投资

在毕业季，毕业生都在做一件事情，让自己的简历看起来丰富一点儿……

我更喜欢把这个看作投资，就是大家都拥有4年的时间，有的时间投资在课程上，有的时间投资在考证上，有的时间投资在校外实习上，最后就会有一个“投资报告”呈现在简历上。

那些能够获得很多优质机会的同学，他们的“投资报告”往往非常精彩，他们在时间的投资方面往往非常超前。

当你在等待勤工俭学名额的时候，他们已经逃课找到一份既能够赚点钱，又能开眼界的兼职。

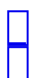
当你在等待老师开科研项目的时候，他们已经在校内成立了自己的小团队，尝试拉拢校外的各种资源，形成小型的商业团队。

当你在等待学校的国外交流名额的时候，他们已经通过一些NGO（非政府组织）工作获得出国机会。

当你等待各大企业到学校做宣讲会的时候，他们已经超前体验了所有，做出了最适合自己未来发展的职业决定。

钱，赚回来要懂得用出去。时间，要花在投资自己的事情上。有投资意识的人和没有投资意识的人之间的差距往往是10倍、100倍，甚至1000倍。

工资不会形成你的财富，但有投资意识的人始终会拥有财富。



03 成长记 遇见更好的自己

赴饭局之前，先保证你有值得分享的经历

因为创业的缘故，几乎每个星期我都会收到这样那样的沙龙邀请，每个星期都会有陌生人加我的微信希望拜访。如果我愿意的话，每周我几乎可以不工作，到处跑场子就行了。

“我到底要不要去这个饭局或那个沙龙”，这是我刚刚开始工作时经常感到为难的问题。

“我到底要不要表现得特别活跃，多认识一些人”，这是我第二个社交烦恼。

当我决定饭局和沙龙都不去的时候，烦恼就消失了。

大部分的社交都是没有想法的狂欢


TOPSHOP

同行坐在一起互套数据，抱怨一下行业维艰，吐槽一下竞争对手的低劣。不同行业的人坐在一起，只是出于好奇想要互相了解，制造话题，寻找共同点，探索合作可能。然后，大多数人怀着“收获良多”的充实心情，揣着别人的几个观点回到工作中，似乎依然于事无补。你以为总有一天能用得上的那些人际关系，其实脆弱得连朋友圈点赞都没有。这不是浪费时间吗？

“那些你独自一人度过的时间，组装电脑或练习大提琴，你真正在做的是让自己变有趣。等有天别人终于注意到你时，他们将会发现一个比他们想象中更酷的人。至于那些在高中人缘很好且玩得开的同学，好日子到头了，抱歉。”

——《生活大爆炸》

首先你必须是个很酷的人，才能遇上很酷的社交

当然，世界上真的有很聪明的人，但他们只跟和他们一样聪明或者比他们更聪明的人聊天。那么，首先你要变成一个聪明人。这不是说智商一定要特别高，而是说你要亲手经营事业，真正经历过变化，有机会在自己的事业上落实想法。

因为大部分聊天内容都仅仅是理论和经验总结，如果你只是一名基层员工，你的想法需要层层上报，不断妥协，无法保证做出的事情跟你的想法一致，那么再好的想法也难以实现，再深入的交谈都会显得无力，再酷的人都会令你感到下一次就没有话题可聊了。

仅仅得到了一两个建议，而没有实战的试验田，没有操作后的分享反馈，没有新情况可以交流，你们的社交也就暂时告一段落了。

想让别人记住你，就要做出一件实实在在的事

虽然你并不是一个能言善辩的人，虽然你是一个极其害羞的人，虽然你认为社交是你获得成功的障碍，但我却认为这是对你而言最好的屏障。不必为一两次的失态而慌张，默默修炼自己，把一件又一件的事情做踏实。这样一来，很多话都不需要讲，大家就会按照你的方式来跟你交流。

我见过一些人，他们说话不多，表达朴素，但内心笃定，说话算话。这不仅仅是靠口舌功夫才能达到的，还要对事情有过独立的思考，经历过风浪之后依然保持着好奇心和洞察力。这才是我们应该去追求的。

能拼自己就别拼爹

蒙混过关通常是这样开始的：

读书的时候，“算了，明天再做吧……”

填报高考志愿的时候，“算了，就这样吧……”

考试的时候，“算了，及格就好……”

工作之后，“算了，不会有人发现的……”

晋升的时候，“算了，不可能是我……”

当我们面对困难，面对自己的弱点时，内心就很容易泛起这些句式。普通人会把这些描述为“不自信”，其实这是在寻求安慰，逃避进步，然后蒙混过关，得过且过。

昨天没有重视的问题，加上今天没有解决的问题，再加上明天不知道怎么处理的问题，就会慢慢让人形成“逃避问题”的性格，最后把自己带进了不自知的愚蠢里。

蒙混过关的实质，就是自己骗自己

B站（bilibili网站）有个up主（上传发布视频的人）叫老番茄，玩得一手好游戏，剪得一手好视频，配得一嗓好声音，最近还考上了复旦大学，深深地打脸“玩游戏影响学习”。

实际上，未必是打游戏影响了你的学习。因为即使你不打游戏，你也未必会有好成绩。同样，你即使不学习，也未必能打得一手好游戏。

认为“打游戏影响学习”的人，其实本来就不想学习，不想在学习上钻研。然后，逃避到游戏的世界里面寻求安慰。没有钻研精神的人，其实也无法在游戏上有一番成就，无法在游戏的世界里成为名人。

关于游戏和学习，只是举一个例子。我想说的是，蒙混过关的人，其实是无法直面自己的弱点，拒绝承认自己和别人的差距，并且拒绝承认差距大，同时也放弃了追赶。然后，用一些惯常的结论来为自己的弱点辩解，企图将弱点埋藏。这成就了愚蠢的自己。

不轻易下定论，严格地训练自己的思维能力

有了一定的经历之后，每个人都会做总结。草率就给事情下定论，下一次失败时，就可以用定论作为理由，或者借口。

某天晚上，我跟一个刚回国的小男生聊天。他挺不一样的，年年月月都可以推翻自己，随时随地都可以将经验值清零，不让过去的成功或者失败经验影响今天的决定。对于主流的、成型的观点，不轻易认同，不断地训练自己的思维去理解同一个问题。对于未来，永远是假设和求证。

只有严格地磨炼自己的分析能力和逻辑思维，才能摆脱“定论”的束缚，认清藏在“定论”背后的自己，才有能力不蒙混过关。

始终相信，最后都得靠自己

CHUN是粉星的一位灵魂画手。高一的时候，她在普通中学的重点班，自我感觉良好。结果高二的时候，掉进了普通班，在普通中学的普通班让她近乎绝望。到高三的时候，她有一次考进了年级前10名，突然发现其实最后还是得靠自己，不能靠老师或者任何人。结果是，她考上了理想中的大学。

虽然这是发生在中学时期的故事，听起来很幼稚，但其实也频繁发生在职场、商界中。掉入了渣渣的圈子就理所当然地成了渣渣？埋没在基层琐碎的事务里，你就不打算准备一个聪明的头脑去谋划未来吗？父母对你有各种规划、各种限制，你就不打算挣扎一下吗？无论外部环境有多少限制，客观条件有多么苛刻，其实最后都是得靠自己。

内心有驱动力的人是最强大的。有的人能做成事情，是因为他很想做到。所以，任何客观原因、时代背景都无法阻挡他。

不蒙混过关的好处

（1）你对自己的要求标准比别人对你的标准更严格的时候，就没有人会质疑你的能力，你就会慢慢拥有更多的自由。

（2）你能够直面自己的弱点的时候，你就会越来越强大，真正驱除恐惧，活得更加从容。

（3）你对一切事情都很较真儿的时候，你就不容易被主流的观点、权威所影响，慢慢验证自己的想法，才能无限接近本质和真相。

蒙混过关的每一天，你都可以过得很轻松，但慢慢就会被身边的朋友、同龄人抛在后头，你只能沉浸在自己的小世界里，越来越小，越来越不敢追赶，越活越迷茫。

最后，我不认为学历很重要，但我觉得学识很重要。我也有很多学历普通但非常优秀的同事，他们的学识来自对工作、生活的自我探索。

当机会来敲门，你准备好了吗？

这周跟一个广告圈的朋友见网友，网友见面破冰还是得聊些行业观点的。谈到深处，他说，到了微信时代，我们在推广合作方面其实变得很茫然、很困惑，以前看的数据指标突然不能用了，突然没有了说服力，传统的广告行业就这样逐渐崩溃了。

他也问我，像你们这么年轻的团队会怕吗？我说怕！

新鲜事物往往具有颠覆性和破坏力

历史上每一次新鲜事物的出现，都残酷地淘汰了一批人。在美剧《广告狂人》里面有这么一段。

20世纪60年代，IBM（国际商业机器公司）微型计算机诞生。一家年轻的广告公司将这款微型计算机率先引入办公室。这部计算机的存在让资深文案迈克尔·金斯伯格感到心烦意乱。

“你以为我会怕这台愚蠢的计算机吗？”

“是这台计算机应该怕我！我是一个很有经验的文案，好吗？”

后来，他开始坚持不住了，他认为电脑使得他对另一个男同事有感觉。（很荒谬吧？但大部分人面对无法理解的事物时，都会做出同样荒谬的事情。）

最后，他彻底疯了。被医务人员带走的时候，他跟女上司说了一句“可以的话，就逃离这里吧”。

剧情发展当然有着戏剧化的处理，但也很好地表现了当时美国社会对微型计算机的态度。迈克尔·金斯伯格很年轻，但只要稍微掉队了，就可能从此告别这个行业。可见，新鲜事物在刚刚诞生的时候，真的不那么可爱，不但没有受到热切的追捧，反而制造了一系列威胁感。

历史就是这样反反复复、年年月月地重演着。终于有一天，新鲜事物还是会普及开来，真理浮现在每个人眼前，统治阶层的满腹理论就说不过去了，逐渐丧失了说服力。

就像我们努力准备高考，进入不错的大学，安然翻阅着四五年前编写的教科书，埋头考证，没有通过实习积累三观，没有观察行业的发展，没有意识到要给自己的梦想匹配相应的能力。于是，在求职的时候才发现自己掉队了，在互联网驱动的社会中找不到自己的位置。

只要稍微跟不上，这个时代和下一个时代就都没你什么事儿了。

只有在新鲜事物面前年轻人才有机会

“你和我已经落伍了，乔治。这个世界开始说话了。”这是电影《艺术家》里默片男巨星说的一句话。

同样具有颠覆性的事情在电影行业也发生过，有声电影技术的诞生让大量默片时代的巨星告别荧幕。同时，也给像华纳这样的年轻电影公司、年轻演员带来了机会。（有声电影不仅仅让看电影的感受更好，它也从技术上改变了放映速度，甚至画面比例，对演员的语言表达功力提出了要求，颠覆了整个电影业。）

就在此时此刻，我们也亲身经历着一些改变和怀疑，当大家正在讨论“弹幕会不会损害用户的观影体验”时，我们看到做弹幕视频的B站一根筋地冒出来。当传统媒体人正讨论着“微信公众号信息是不是太泛滥”的时候，我们看到一个个有才华的年轻人在平台上面独立发布着自己的文章。当大家讨论着“微信支付会不会产生资产风险，会不会有手续费”的时候，我们看到各种商铺纷纷接入微信支付或支付宝。

当新事物出现的时候，要想尽一切办法调整自己，调整团队，迎合它，迅速找到自己的位置。这样才能在大浪潮来临的时候不被淹没，而是乘着这次大浪将自己推得更高。虽然会冒险，但如果有100%的确定性，那它一定不是新鲜事物了。

怎么判断新鲜事物的未来？

当新事物出现的时候，我们往往会用已经出现的事物去对比，循着以前的思维，很容易就会对新事物不屑一顾，看不清它的长远价值。

就像钟表刚出现的时候，大家只把它当作沙漏的另一种存在。而事实上，由于钟表的诞生，时间从一个抽象概念变成了一个可以测量的概念，对社会有极大的推动作用。譬如，居住在附近的人可以约定一个时间进行交易。

就像微博刚刚出来的时候，我的很多朋友都认为那是另一种QQ（即时通信软件）签名，却察觉不到它作为新式社交媒体的时代意义。

就像微信出来的时候，很多人都认为那只是“通讯录+微博”的另一种存在，却没有想到它会成为手机端流量的入口。

对于不能理解的事物，要保持开放和敬畏的心态，不要放弃任何机会去理解它。真正地去体验它，无限靠近它。刚开始，我也不了解弹幕，于是我天天看B站，天天看热门排行，在上面分享，并从中收获回应。

把它放进个人生活里去理解，把它放在它所处的行业去理解。它满足了其他视频网站不能满足的什么需求？大家在这上面看什么？为什么大家不去其他地方看？理解它，要通过亲身体验和一系列具体的“为什么”去接近本质和真理，而不是进行肤浅的对比。

之所以落伍，是因为太把自己的经验当权威

“拍你的有声电影去吧！我要拍一部伟大的电影。而且这次我根本不需要你！”这依然是电影《艺术家》里默片男巨星说的一句话。

在过往的工作过程中，我常常听到一些资深人士说，“这些就跟我们当年的×××一样，很快就过了”，“这种人就跟我认识的×××是同一类的，最后也不过……”。

是的，大部分新鲜事物的涌现和衰亡都非常快。就像我毕业的时候，微博刚刚起来，我工作3年之后，它的活跃度就下降到“认识新朋友都不再互相加关注了”。但如果抱着它始终会过时的心态，你永远都赶不上潮流。

沉浸在过去的经验里，忘记新事物都是重复事件，忘记对新事物保持敬畏，忘记对威胁保持警惕，忘记对机会保持敏感，渐渐地就无法在之后的潮流里找到自己的位置。于是，他们就只能在朋友圈里面偶尔吐槽。

感觉自己落伍了怎么办？拥抱变化吧！

2016年3月26日

真正的学习，从步入社会的那一刻才刚刚开始

因为要招聘，我会跟很多在校生、应届毕业生和有过几年工作经验的人交流。在跟不同年龄的人接触的过程中，有一个事实让我感到可惜——从离开学校的那一天起，很多人就丢弃了继续学习的意识。

学业结束后，大多数人便心安理得地过上了“自己赚钱自己花”的自由日子，两年之后发现这个行业没有晋升空间，转行又缺乏经验，于是再待两年，还是没有积累到新的经验，却把胆子养小了，把习惯养懒了，雄心壮志也泯灭了。这就陷入了一个负循环，因为没有机会而无法增长经验，又因为没有经验而无法抓住机会……

对于一个学习能力强的人而言，这个循环恰好相反，因为学习而获得经验，因为有更多经验而获得更多机会，因为有更多机会而学习起来更开心……这些说起来很虚，但你会发现身边充满热情的人往往处在这个正循环里，而天天抱怨吐苦水的人通常处于负循环里。

对于我来说，学习更像一场探险，它不是复习计划，而是一种一次又一次的征服和试探。



大部分的学习是从模仿开始的

我大学读的是工科，因为喜欢看美剧就被报社招进去了，同时接受一项任务，围绕美剧《广告狂人》写一篇与职场相关的稿件。那时候，我很少写超过2000字的文章。

于是，我翻出了这个职场专栏之前的所有文章，研究了一篇5000字文章的结构，找到了参考对象，洋洋洒洒写出一大篇。终稿的段落数跟参考文章完全一样，开头铺陈，中间分论，再来个转折，都是一样的。这就是我的第一篇稿件，现在看来简直不堪入目，但那时候起码没有经过大改就顺利发表了。

一切看起来很顺利，但如果没有参考对象的话，我不可能在第一次就把事情做对，写出一篇符合要求的稿件。更可能是一个人呆呆地坐在电脑前，看完一篇又一篇的资料，不知从何开始，打字又删掉，然后开始抱怨没有人教，或者向主编推说“我都没写过”。

这只是个很平常的经历，但几年来，这次经历让我形成了一种信念，每当遇到从未做过的事情，让我可以始终保持淡定，找到参考对象，在这个基础上修改和发挥。

你的同龄人往往就是你的老师

我们经历的是同一个时代，我们受到的阻碍和启发都非常相似。所以每当我遇到比我优秀的同龄人，我都会问自己为什么我没有做到，为什么我没有想到，他是怎么做到的。

也因为互联网的存在，令那些优秀同龄人的辨识度非常高，去了解他们在不同时期的想法，借鉴他们最终解决问题的方案，是一个非常好的学习过程。我的方法是，成为他们微博和博客的常客，反复思考他们面临的困境，反复理解他们所做出的决策。通过这样的思考，将他们的经验转化为自己的经验，将他们犯的错误拿来警示自己，磨砺自己对大方向的判断力。

当你一个人在奋斗的时候，跟同龄人交流，向同龄人学习，会让你更容易找到参照物，找到老师，排解孤独，破除不必要的迷茫。

老师只是帮你入门，进阶要靠自己

在这方面我有过一些重要的经历。当时真正把我引进门的老师，在那个领域未必是最优秀的，只是他刚好懂一点儿，也刚好愿意分享，并且刚好在我想学的时候出现了。

第一次接触社交媒体，懂得社交媒体的所有概念和意义，是通过一位“营销导师”。他组织了一场沙龙，为了拓展客户，他从开场到结束，大谈社交媒体的现状和未来，震撼了我很久。现在回想，这些观点往往有失偏颇。但就是这场沙龙，对一个还没毕业、从未接触过社交媒体营销的女生来说，已经足够脑洞大开了。

再举一个例子。我在正规的化妆培训学校交了费，打算好好地学学化妆。然而，老师只是告诉了我化妆的整个流程，他们的精力大部分都投入在怎么向学生兜售化妆品。不过我没有半途而废，跟同学们一起摸索着完成了各种化妆作业，并通过了毕业考核。

这不是为了说明我有多出类拔萃，而是想说老师的功能往往只是帮助你入门，进阶是要靠自己的，不要认为学不到东西的原因在于老师。

不断学习

很多人认为，不自信是一种性格缺陷。遇到困难就退缩，面对新的情况就束手无策，这不是缺乏自信，而是缺乏学习能力。

随着年纪渐长，你会发现，自信不是与生俱来的，而是在艰难的学习过程中，一次又一次征服了新领地，逐渐形成的一种“自己能行”的信念。自信是通过一个又一个里程碑建立起来的，是通过一次又一次的死磕之后得到的承认支撑起来的。没有自信，很多时候只是一个借口。

保持学习，这是我对自己打气，也常常跟团队共勉。我以前以为创业是由拼搏组成的，但更多时候它是由学习和等待组成的。学习一件没做过的事情，然后，等待它被做得越来越熟练，越来越出彩。

不必纠结“舍”与“得”

人为什么纠结？因为选择多了。

以前，我们办公室的所有人每天中午12点就开始纠结吃什么，一直纠结到下午1点才开始下单叫外卖，吃完都下午2点了。自从办公室请了阿姨煮饭，我们就都不再纠结了，无论阿姨煮得好吃还是不好吃，反正免费省事儿不用选，于是，我们都能在下午1点吃完饭，还可以休息一会儿再开始下午的工作。

纠结存在于所有有选择的地方，但事实上，似乎任何地方出现的纠结都是多余的，它甚至不是一个思考的过程，而只是一种迟迟不肯承认，迟迟不肯确定的拖延症。

事情无论如何都会往那个方向发展的时候，纠结只会降低自己的效率，并错过好机会。我们为吃饭纠结的时候，就耽误了休息的时间；我们为要不要离开原来的城市而纠结的时候，就收窄了自己的职业范围；我们为要不要离开理想不同的男（女）朋友而纠结的时候，就浪费了时间和感情。



生活有“舍”有“得”，要学会处之泰然，宠辱不惊。

纠结产生的原因无非两个：能力不够和经历太少。能力不够，无法跳出熟悉的圈子，对新的尝试下不了决心。经历太少，对未知的事情没有把握，对未来没有判断。

闭上抱怨的嘴巴

朋友见面，总有抱怨。对于一些犹疑的决定，对于一些只差决心的行动，我基本上是给不了什么意见的。我只能做个礼貌而安静的听众，其实答案显而易见。反正都要做，还不如干干脆脆地认了，一切选择都是好事。

更多时候，一个人的发展根本不在于他做了什么决定，而在于他对自己的内心挖得有多深，有多清楚自己到底要什么，并且有多想要。一个人谈三次恋爱和谈六次恋爱是一样的，领悟的事情都是一样的，最终要过的生活也是一样的。因为他的内核就是那样，人向往的

始终都是自己内心想要的。机会改变的只是实现的速度，纠结只会耽误想法的实现。

闭上抱怨的嘴巴，分析自己想要的是什么。没分析清楚的时候，你会觉得选择很多，当分析明白的时候，你就知道其实你别无选择。纠结本身不值得分享，不要将它变成埋怨挂在嘴边。跟朋友可以多交流具体的事情，获取最全面的信息，增强判断力。

勇于跳出舒适圈

我们纠结，很多时候也因为我们不够勇敢，不敢离开熟悉的圈子，以前朋友的意见左右着你的决定，家人的看法对你来说很重要，恋人的期待也限制着你。

我也有过那么一次，得到了一份很具挑战性的工作，有机会加入一个快速成长、有很多可能的互联网创业团队，并且面对有挑战性的工作。然而，因为工作地点在深圳，需要离开原来的城市，而且正在进行的化妆培训班还有半年才结束，当时的工作也还不错，老板和同事对我都非常重视，因此最终没有去。

直到今天回看这件事情，我依然觉得当时应该义无反顾地加入新团队。一旦你见过好的、先进的、激动人心的事业，你就再也无法回到那个舒适但缺乏激情的圈子中。所以，半年之后我毅然辞职，并且开始自己创业。

学会放弃

之所以纠结，是因为我们什么都不想放弃，既想要A又想要B，明明A和B是不能同时有的。

粉星刚开始的时候，我有两种选择。一是只做一个美妆达人，中午才起床，接接广告，生活过得宽裕。二是不甘于只做一个达人，想要以团队形式去做事，做粉星美妆，做粉星频道。我更愿意是后者，那就只好放弃做美妆达人的自由，每天跟同事一起早起上班，一个人独立处理许多全新的事情。我也必须放弃很多娱乐的时间，要去学习，学习如何跟团队一起快速成长，不断解决从未见过的问题。

这看起来好像是放弃，但也会有收获。只要放弃是为了更长远的打算，是为了更集中精力，是为了汇入更大的潮流，见识更大的事业，那么放弃就都是有价值的。

从今天起，不再纠结，干干脆脆地过。即使是逆境，也要告诉自己得保持一点点风骨。

你要的不是一场盛大的婚礼，而是一个合适的伴侣

最近，知道自己快要当姨妈了，却还没把自己打包嫁出去，压力徒增……在家里辈分越来越高，年纪越来越大，甭管你长得多萌多可爱，从小多乖多听话，要是没有男朋友，或者恋爱谈太久还不结婚，抑或是结婚太久没生个娃，过年过节总是不想见到太多亲戚。

每天都在忙着赚钱，应付客户层出不穷的要求，适应不同同事的工作方式。没来得及跟“世俗的眼光”来个对望，就要坐到电脑前先回个邮件……传统的婚恋观念好像离我们挺远，但一直在默默地影响我们。

过了30岁的女生，如果未婚，如果没有固定男朋友，那一定会成为亲戚之间的“重点关爱对象”。30岁之前，如果你没交男朋友，父母会对外说你乖巧温顺，专注学习，工作上进，能养活自己就好了。30岁之后，如果你没交男朋友，父母绝对会加入亲友团，开始看不惯你工作太拼，生活太宅，身材太胖（太瘦），学历太高，为人认真，不解风情……总之，就是哪儿都不对，白养你这么多年了。

毕竟我们都是认真读书，认真工作，自己养活自己，有钱就给父母花，没让父母操多少心的好孩子啊。可30岁一到，他们动不动就把“你一把年纪，还不……”挂在嘴边。谁不想有个对的男朋友，只是没遇到啊……似乎是因为我们做错了什么才导致了今天的局面。

既然还没有束缚，有人可能想出国进修，有人想辞掉稳定的工作，有人想开始健身，有人想独立供一套房子，可往往都会被“一把

年纪还拼什么拼，找个男人嫁了算了”堵住了嘴。如果稍微坚持一下，还会被说成“30岁未婚的女人很扭曲”。

即使内心很强大，你可以抵御年复一年的攻击，但这些声音一直包围着你，慢慢使你们之间产生了隔阂，你也成了他们眼中的“冷漠孤僻”之人。

婚礼这么豪华，他们一定很幸福吧！

在微博时代、朋友圈时代，结婚已经成了越来越隆重的事情了。以前拼的只是酒席数，可现在，从场景到服装，到仪式，到男主出场致辞，女主感动落泪，再到视频回顾，大家都在尽一切努力把婚礼办成一部青春偶像剧。最后的朋友圈刷屏，促成了婚礼大比拼，多少女生默默许下心愿，我以后要办一场比这个还好的婚礼……大家好像相信了：要办这样的婚礼，才算真的活过。

当这样的剧情设置逐渐成为办婚礼的标配，结婚的门槛被进一步抬升了，也给爱情设置了价码。小夫妇为婚礼投入了大部分的资金，或者花掉父母大部分的积蓄，却忘记了结婚只是一两天的事情，以后还有漫漫长路要走。

还记得周杰伦和22岁的昆凌举办了轰动朋友圈的世纪婚礼。

还记得请了国内半个娱乐圈去围观的杨颖和黄晓明大婚。

还记得那些傻白甜女主被求婚的玛丽苏情节。

影视作品、明星八卦，就是这样深深地影响着主流婚恋观——一段美好的婚姻，必须发生在女生很年轻、男生比较宽裕的时候。全国

的剧本都这么写着，也都这么拍着，慢慢就铺垫出了世俗对婚恋的要求。

在世俗的眼光里，婚礼是天大的事情，事实上，婚礼之后的每个日日夜夜都是充满挑战的。当你把自己的金钱和时间用于迎合世俗的眼光时，世俗其实也不大理你，看完秀就走了。但这种对世俗的盲目遵循，会让你错过更自由，更开放的文化。

不一定需要一场盛大的婚礼

幸福的婚姻不是“虾毛就嫁给虾毛，鱼仔就嫁给鱼仔”的游戏，而是强强联手，互相砥砺，互相扶持。这种关系永远是建立在结实的经济基础上的。

我并不是说，只有有钱人才有权利结婚，而是想说婚姻是一个互相满足的过程。如果你的满足不是来自他，他的满足不是来自你，会很容易互相抱怨，互相不理解。

情况可能是，他无法理解你的工作，他可能把加班加点看作放着家庭不管；他没有跟你一起进步，他就会觉得你不应该这么拼；他没有热切地想要追求梦想，他就很难理解你的个人追求……

情况也可能是，你太会花钱，他怎么赚都不够你花；又或者结婚之后，你依然拿着父母给你的补贴，他也会感到不同寻常的无力……

我也不是说只有女弱男强，才能好好维持婚姻。我有一个女闺密，她是一家时尚媒体的广告销售员，跟丈夫是大学同学。从毕业那天起，她的工资一直比她的丈夫高，但她丈夫对此一点儿都不介意。直到今年情况才开始扭转过来。他们还一起发微博庆祝，说起这事。我想，这样坦诚的关系比钻戒、项链更加令旁人羡慕。

人生最好有一个合适的伴侣

30岁未婚的女生，我在美剧《欲望都市》里面见过，她醉心于工作，花天酒地，偶尔谈谈恋爱；我在《国土安全》里面见过，她有捍卫人类安全的追求，有无限靠近真相的执着；我在《老友记》里面见过，她有大大咧咧的性情，也有生下孩子但也不随便结婚的勇气。但是没有一个人会被数落“30岁还不结婚”……

更何况你那么优秀，能遇上跟你一样优秀的人自然不易，30岁之前没遇上，还有30岁以后的日子呢……

真正的幸福并不是世俗定义的那样，不需要以一场盛大的婚礼作为开端，不需要急急忙忙赶在30岁以前。股票涨了，我没买；北京下雪了，我不在。关键是我回到家就有人爱。

对于结婚，记忆里最温馨的一幕是美剧《老友记》里面的莫妮卡在婚纱店抢打折婚纱，真实又温暖。

人生最好有一个合适的伴侣，没有伴侣次之，最坏的情况就是有一个糟糕的伴侣。

唯有才情无往不胜

每天推送完新的文章，发布完新的视频，只要稍微翻一翻微信、微博的评论，我就会发现有很多这样那样的话题，比如，关于护肤、化妆如何从零学起，关于职业、家庭的重重迷茫。

曾经有一段时间，每天发布完文章，我就坐在电脑前，一条一条地回复问题。大家既然问到我，就说明他们信任我的判断，我感到有责任去提供一个“参考答案”。

这样的生活持续了大概两周，两周之后我发现，很多问题都是重复的，甚至在我回答之后，他们也不明白，尽管在我看来，我的一字一句都表达得清晰明了。

譬如：

“MK，我一点儿都不会化妆，应该怎么学起？”

“首先去买些简单的化妆品，像BB霜、眼影、眉笔、眼线、唇膏，然后多看视频多模仿，自己练起来！”

“可是我手很笨呐！”

“一个字，练！”

“有没有什么诀窍？”

“没有，一个字，练！”

她苦苦求之却不得要领，于是，陷入了深深的迷茫。我开始明白，回答问题只能解决一个人的一个问题，但大部分人不是带着问题来的，而是带着“迷茫”来的。

知道自己有什么具体问题，那叫有疑问。不知道自己的问题是什么，那就叫迷茫！我是这么定义的。迷茫是一种常态，我自己应对它的方法就是看书！

逐个回答问题，对于解决迷茫的问题似乎很没效率。相比之下，推荐阅读应该是更有效的办法！

为了系统地解决大家的迷茫，这篇就来介绍几本书吧！

大学生迷茫时，读读《把时间当作朋友》

如果你是个大学生，父母对你的人生没什么要求，自己又不想自我放弃、浑浑噩噩的话，建议你看看李笑来老师写的《把时间当作朋友》。

这本书也是我在大学时候看的，刚开始看的是他的博客，内容基本是一样的。这本书可以说是帮我形成了基本的世界观，最重要的一点是，它告诉了我应该怎样学习。

当了十几年的学生，我们每天的工作都是学习，在理论的汪洋大海里面做着智力题，却始终没有学会怎么通过搜索引擎找到自己想要的答案，没有学会在没有老师的情况下要怎么学习，也从来不知道怎么在学习中获得长久的乐趣……



可以这么说，我是从这本书开始开窍儿的，是这本书让我变得能干。通过互联网和自学，我发现我能独自解决大部分的问题，从而慢慢变得不那么畏惧困难。

因为“不知道学习有什么用”而拒绝学习的人，会在接下来的日子里虚度无数光阴，哪怕他们天天“科学地”制订计划，编制“任务列表”。而与之相反，因“不知道学习有什么用”而选择努力学习的人，每时每刻都充满了收获，并且会在将来的某一天获得更多的“意外”收获，哪怕他们可能显得“漫无目的”——结果真的天壤之别。

——《把时间当作朋友》

职场新人迷茫时，读读《MacTalk人生元编程》

池建强以前应该是个很厉害的程序员，我是从关注他的微信公众号MacTalk开始知道他的。这本书收录的大部分文章也都是他在公众号上发布过的。

这里插入一段我跟他的网友情谊。当我还不是化妆师MK的时候，我老板让我去弄一个新出平台的账号，找了很久都找不到。抱着试一试的心态，私信问了一下他，认不认识这个新平台的人，可否拿到免费的码。结果没多久，他就给了我一个免费的邀请码。感激不已，这就是网友的仗义。

虽然书名好像很极客的样子，但是里面的文章都是比较通俗易懂的，当然视角也都是非常程序员的视角，很理性，很多例证都别开生面。特别是关于职场方面的理解，不像市面上那些职场书那样，大谈办公室政治、办公室伦理，而是专注讲时间分配、项目管理、工作方法和效率。

职场新人的迷茫，很大一部分来自想太多和不安分，像MacTalk的这种理性思维可以很好地消除一些漫无目的的抱怨，借用这样的思维模式考虑现实环境中的事情，而不是去计较一时的得失，也不用太过在意所谓的人情和世故，好好工作，解决问题就够了。

大部分人都在纠结自己的月薪，我建议大家更多关注一下时薪的概念（每个小时的薪金或工资报酬）。一个人月薪2万元，每周工作80小时，累得和牛马一样，除了上班时间就剩下睡觉和吃饭的时间了。另一个人月薪1万元，正常工作和生活，有时间交友、健身、出游，提升个人能力的同时，也没有耽误工作。这两个人的时薪是一样的，大家会选择哪一种生活？

——《MacTal

职场老手管理迷茫时，读读《零售的哲学：7-Eleven便利店创始人自述》

虽然这是一本讲零售哲学的书，但里面体现的“职人文化”很值得职场老手去学习。

在创业团队里面工作，其实很少能看到40岁以上的成员，他们到底干吗去了呢？有时候会陷入一种思考，如何做到在中年时不被时代抛弃？我从这本书里面，其实得到了很多启发。

这本书告诉我们，企业发展过程中有很多变化，需要你去学管理的时候就要学管理，并且要做到最好；需要你去学新业务的时候，就要义无反顾地放开自己的旧业务、旧思维，拥抱新业务；需要你去带领新团队的时候，你就要以身作则地去说服新团队……

问题被这样描述出来，看起来好像很简单，但其实都很棘手。尤其是对于职场老手来说，迷茫往往是这样的：当已经有一定的威望和地位时，能不能做到随时清零，能不能在熟练地谈判的同时谦虚地落实工作，都是对自己过往的挑战。

无论发生什么都要认真对待，这就是工作的真谛。

——《零售的哲学》

品牌广告人迷茫时，读读《为什么要排队买UNIQLO？》

我以前关注过宜家家居（IKEA）的品牌、门店设计，研究过无印良品的品牌理念，而优衣库（UNIQLO）又是一个很特别的存在。相信无论是学生党，还是有一定经济能力的中产人士，都可能逛过优衣

库，或者衣柜里面都会有几件基本款，甚至在某宝购物车里也都会放着几件。

优衣库就是这么一个在国内瞬间家喻户晓的品牌。通过这本书，我可以从一个很高的视角去观察它的顶层设计：在推动一个创新项目时，公司架构怎么调整？部门之间怎么协作？品牌是怎样慢慢被打造出来的？原始的想法在落实的时候发生了哪些变化？这么重要的品牌管理工作面临的是怎样的风险？

虽然我们未必有机会去管理如此庞大的品牌，也未必有能力将一个小品牌做到如此国际化的程度，但我们依然要去了解，持续地去感受。见识过宏大的事业，可以帮助你在迷茫的时候更快找到方向。

我自己就将这本书推荐了给负责品牌管理的同事，希望他们能从中吸取经验，知道一个成熟而又创新的品牌是如何被打造出来的。尽管有多方面条件的限制，但我们还是要见识一下最好的是怎样的，这样才可以预估一下自己还有多远的路要走。

创业者迷茫时，读读《九败一胜》

这本书记录的是美团创始人王兴创业10年中发生的一些事情，以及一些内部讲话。我从大学开始一直在关注他的各种状态，的确是个让人敬佩的人，他坚信技术改变世界，用自己相信的方法摸索出优秀的商业模式。

在创业过程中，当我很迷茫、很焦虑，无法排解的时候，就会拿出来看看，看看他是怎样用正确的方法去面对这些困惑的。只有真正解决问题，才能真正从迷茫中走出来。什么时候应该妥协，什么时候应该坚持，一定要做好判断。

如果敬佩某个人，可以去看他所有的演讲、所有的文字、所有的专访，模拟他的思维可以让自己更加优秀，不会因小事情而感到迷茫。

这群年轻人，虽然是创业的菜鸟，从哪方面来说都太过稚嫩，但是他们在一件事上做得非常成熟，为未来的再次合伙打下牢实的根基：遵守游戏规则，将所有的事情放在桌面上谈。

——《九败一胜》

因生老病死、悲欢离合感到迷茫时，读读《人类简史》

一本500页的书带你轻松走过10万年，没有阅读难度。从这本书中你能了解人类的本质和基因，可以让你在做出选择和决定时更加高屋建瓴；让你知道你所面对的竞争、残酷、不公、尴尬，千百年来所有人都同样要面对，甚至百倍于你；让你发现个体的渺小，也知道人类历史上你并不是唯一身处困境的人，你不会感到孤独，内心会更强大。

这本书很难说有什么实际的指导意义，就是增长见识，然后每个人都会自己解读出属于自己的工具和武器。

迷茫其实是一种常态，这些书会在你迷茫的时候告诉你，你不是一个人，很多人都有过类似的迷茫，让你快点结束单纯的迷茫，投入到做实事中来。

有一种“孝顺”，叫作为爸妈的梦想埋单

《无声告白》这本小说，我是在去上海的飞机上读完的，用Kindle（电子书阅读器）读的英文版。有地方没看懂，于是在回程的时候又读了一遍，读的是纸质中文版。

读完之后感触很深，小说中的每一幕几乎都能在过去和周围找到相似的场景……

你的人生不是代父从军

你可能是家庭里最受关注的那一个，不管做什么，父母都特别为你感到骄傲，画一幅画，就相信你能成为艺术家；数学考了100分，就期待着你成为工程师。于是，他们不停地对你有新的期待，不停地鼓励你去实现他们的期待。他们在为你的好成绩感到开心的时候，更可能是为自己的教子有方而沾沾自喜。

后来某一天，你觉得恋爱比背书有趣，打篮球比做数学题有趣，你慢慢知道自己不可能那么出色，不可能不断地实现父母的期待。你只是觉得事情有趣，只是为了兴趣而继续做下去。而父母也知道你不可能那么出色，你只是一个平凡人，只关心你的工资涨了没有，对象是否有钱，相亲后是否还有联系，公务员考试是否通过了。那些只是觉得有趣而赚不了钱的事情就尽量不要做了吧……

在父母的聚光灯下，你只能演一个杰出的人物，在每次家族聚会时登场，在父母朋友聚会时亮相。当你再也演不下去的时候，父母却感到被你深深伤害了，他们为你量身打造的前途被你不争气地捏碎了。

然而，你不是他们，你无须对他们的梦想负责。你的人生不是代父从军。

要成为更好的自己

你也可能是最受冷落的那一个。无论你的生活里有什么意外和困惑，在父母眼中，你都是需要首先检讨的那一个。面对一些重大决定的时候，你总是一个人做决定，一个人承担后果。你的兴趣往往被嘲笑，你的偶像往往被父母看不起，可能连你带回家的男朋友/女朋友也没能让父母称心如意。从来没有得到过认同和鼓励，你却成为一个独立、刻苦的人。

可是，父母不这么认为。你所有的好都是应该的，跟别人家孩子比，你还差一段距离。然后，他们搬出了一个又一个“别人家的孩子”，你就在这种对比中奋斗了一年又一年。直到有一天，你突然明白，将你比下去的不是“别人家的孩子”，而是自家父母。

在父母的漠视下，你必须非常卖力地去讨好他们，一点点的关心都能让你感到弥足珍贵。稍微建立起一点点自信，却总被父母打击得粉碎，你活生生地被拖入了“自己不够好”的阴暗内心世界。

然而，有一天你终于发现，要想成为更好的自己，不应该全力满足他们的要求，而是应该摆脱他们的挟持。

无论你是哪一种孩子，你都可能在小说《无声告白》里找到共鸣，找到一些充满烙印的记忆碎片。

父母跑输了的路，不要让孩子去帮你跑赢

这本书推荐给所有父母和有计划生孩子的人看。我们这一代人也许只能承载着父母的梦想过下去了，但还是希望我们不要成为这样的父母，不要将梦想压在孩子身上，整理好自己的缺点和人生困惑再走进家庭生活。自己跑输了的路，不要让孩子去跑赢……

行动比吐槽更能让你获得存在感

这是一个“你看到的都是你想看到的”的时代。

朋友圈、微博关注的人，都是跟你圈子相近的人。于是，一则小小的新闻在圈子里面转了又转，就会让人以为这是天大的新闻。当一个人反复看到跟自己类似的观点或者立场的时候，就很容易认为这是全世界的立场和观点。这就是“自我强化”。

而对于热衷于吐槽的人而言，“自我强化”就更明显。因为他们的关注点永远在吐槽上，于是在自鸣得意的圈子里变得越发平庸。

而热衷于做事的人，时间都用在具体的事情上，圈子占据他的时间不多，“自我强化”对他影响不大。

不要让负面消息和八卦干扰你的判断力

评论很容易，做事很难，知易行难。大多数媒体往往只喜欢对一时一事的发生做出评论。而只要是处于急剧成长中的团队和个人，必定会犯错误，但只要大方向正确，会一年做得比一年好，犯错不过是成长的代价而已。

被舆论干扰的人往往沉迷于吐槽和轻视中，忘记留意别人的成长，别人优秀的地方，别人做对了的事情。再烂的项目也有可能做好，再差的团队也有可能通过努力扭转乾坤。

对于想获得成长的团队来说，所有的负面消息、八卦，都相当于打怪兽增加经验值。而对于热衷吐槽的人来说，这都是毒药，麻醉了好奇心，使人对新事物失去敬畏之心。平庸的人将时间都消耗在不值一提的评论里，然后变得更平庸。而优秀的人继续做事，保持进步。

在战略上要藐视敌人，在战术上要重视敌人

这句话是毛主席说的，从来没有过时。大至国家战争，小至商业竞争，这话依然实用。也就是说，在大方向上要保持自信，相信自己总能够超越对手。而在小的方面，譬如解决问题的方法上，要重视对手的做法，参考、学习，保持敬畏之心，时刻想着对策。

在同一个时代背景中，在相近的年纪，人们的大部分想法是相近的，梦想也是相近的。除了家世背景，比拼的往往是执行力。执行力包括对新事物的反应速度，以及做具体事情的速度。

既然这样，那么对手就是这个世界上最懂你的人。对手与你选择的领域一样，面临的处境和困难都一样，是最有参考价值的学习对象。对外要表现出自信，内心依然要保持警觉，理性看待自己和对方的差距，不断地互相追赶，这才是竞争最好玩儿的地方。

“闭上你的嘴，好好干活儿”

“闭上你的嘴，好好干活儿！”这是美剧《广告狂人》里面反复出现的一句话。

吐槽是刷存在感最无益的方式，而工作却是最实惠的方式。与吐槽相比，工作会让你显得沉稳内敛，并且惹人喜欢。

评论别人之前先审视一下自己。如果没有比别人做得好，那还是闭上你的嘴，好好干活儿！

既然背井离乡，就要全力以赴

过去的一周，我一直在新加坡。因为新加坡的物价都是蛮高的，理性的我早就放弃了买买买。工作间隙逛了一圈新加坡的博物馆和艺术馆，见了很久没见的大学同学。于是，听到了很多下南洋打拼的故事……

大学同学Si

大学同学Si大四刚开始就得到了某大型地产公司的管培生职位，签协议的时候就约定，她一毕业就会被分配到马来西亚，作为先头部队开拓当地业务。我当时问她为什么要去马来西亚这种地方，她只是说好像没有更好的工作。她跟我一样，在广州出生，读完了幼儿园、小学、中学和大学，但当离开家人，离开熟悉的城市时，却比谁都要坦然。

5年没见，我们在新加坡重逢，她已经辞掉了地产公司高薪管理职位，在猎头这个更刺激的行业里重新激活自己。带着有安全感的存款，供着压力不大不小的一套房子，在一家英国公司工作，跟各种高管谈论着宏伟的构想。晚餐吃火锅，男友是个小胖子，暖男，不停地往她碗里夹海鲜。

这样的生活让人艳羡。可是，我只看到了她5年后的这个状态，却没能见证她在5年中面临的种种困难。

她在河边喝酒的时候说，刚到马来西亚时，领着马来西亚的薪水，却总盼着到河边这里喝点儿小酒，觉得这样就很爽。但是因为价格很高（每杯至少50新币），她更多的时候只能去便利店买点儿啤酒消遣一下。在这里她觉得自己穷，所以只好勤奋地赚钱，在广州太舒适了，她觉得没有干劲儿。

她说，刚刚从地产公司跳到英国猎头公司的时候，她已经全英文交流3年了。但是在不用工作的时候，在同事闲聊说八卦的时候，她往往抓不住英式幽默，那个时候孤独感就特别明显。后来，我偶然参加了她和各国同事的下班聚会，她已经融入得很好了，可以与同事们在一起聊八卦，讲人生，给他们取中国名字，跟英国人开中国式玩笑。我相信，这背后有着极大的勇气，有着无数次的语言训练，最终促使她从封闭走向开放，从边缘走向舞台中央，她用自己的聪明才智和语言风格拥抱了这一次职场的变化。

据我所见，名牌包包她就只有两个，一个是凯特·丝蓓，另一个是路易·威登的朴素版。我问她为什么只有两个，她说两个就够了，见客户撑一下场面就可以了。她说，她要存点儿钱，以后开自己的公司。除了存钱之外，她还在积累自己的资源和经验。正因为有这样长远的目标，她把现在的工作当作自己的事业来做。

我们羡慕她的现在，可是，她从一开始就比大多数人勇敢和坚定。

我突然想起面试过的一些候选者，在彼此觉得很合适之后，他们却要跟家人商量，就因为佛山离广州太远而最终选择放弃。

在背井离乡的这5年里，她一定还有很多次勇敢的选择，很多次在自己的选择里策马狂奔，一次又一次地将自己推出舒适区，这样才有了5年后的她。

背井离乡的这5年里，还有她对工作的勤奋，对机会充满智慧的理解，对变化的调整适应，对消费快感的克制，以及对未来的思考。

下南洋的广东人

一般来说，大部分的国家博物馆要么是展示一下主旋律，要么就是彰显一下自己辉煌的历史。然而，在新加坡国家博物馆的现代文化馆里面，我居然看到了一对广东夫妇的故事，令我非常感动。我从来没有在哪个博物馆里面看到过广东人的故事，他们的故事被如此完整、如此真实地记载着。

在战争年代，他们全家一起下南洋。因为他会捕鱼捉虾，刚开始来到新加坡，就每天在码头上卖自己捕捉回来的鱼虾。当时，卖同类鱼虾的竞争对手很多，有一天，他们觉得竞争其实没什么意义，于是，他们开始联合起来把生意做大。

有一天，其中一个股东结识了一位日本军官，日本军官长期需要鱼虾，并且可以用大米来交换。大米在当时是矜贵的物质，于是，他们把等级低一点儿的鱼虾卖给军官，然后在他们的档口里面扩充一个商品品类——大米。

在战争时代，背井离乡的人更懂得要通过合作去维持生存。“无论时代有多糟糕，生活都还是要继续，每个人都只是尽力地生存下来，并期待着更好的时代快点儿到来。”

他在防空洞里面认识了他的妻子，是他妻子首先提出结婚的，这在当时是少有的事，不过这并不影响他们的幸福。婚后，他仍然要跑到世界各地做生意，要供养一家七口。有时候在吉隆坡，有时候在马来西亚，有时候要穿过马六甲，没有微信，没有电话，只能够通过信件跟妻子往来。

通过在博物馆里展示的这些信件，我突然明白，在家庭状况不理想的时候，或许只有背井离乡去打拼，才能为家人创造最大程度的安心。那些在当年就离开家人的人，并不仅仅是勇敢，而是更有危机意识和责任感，他更明白真正化解家庭危机的方法，是要到外面去闯出一片新的天地。

留在家里容易，听话很容易，永远长不大很容易。而背井离乡独自打拼很难，要独自面对一切问题，要懂得苦中作乐，要见识世界的残酷。但无论在什么年代，真正为家人着想，并不一定是长年累月、寸步不离的互相照顾，或者说互相控制，而是应放开对方，到外面施展拳脚，最终通过提高自己的赚钱能力，真正改善家庭经济状况。

既然已经背井离乡，就要全力以赴。

关于理财，越早学会，获益越多

关于理财这件事情，父母那代人基本就是存钱买房、借钱买房。但是到我这一代，工作没几年，积蓄没多少，在这种情况下，通过买房来理财好像不太现实，所以早早就打消了这个念头。

实话说，刚毕业那会儿，我绝对不是个会理财的人。刚工作的前三年，月薪是3000~4500元，我曾经“天真”地说过，要坚定地当个月光族。那时候，每个月过得痛痛快快，交了房租、水电、电话等各种杂费，剩下的基本全部用来买衣服、化妆品和护肤品，犒劳自己。偶尔花多了，还得向家人借一下。反正，工作太累，开心就好。

不过很快，我就尝到了自己种下的恶果了，因为我发现当年同窗室友的存款都纷纷过10万了。这意味着他们在很多事情上有自己独立的决定权。比如，可以跳槽，辞职1年也能养活自己；家人有个什么大病小病，基本可以扛得住；可以在家乡买套房子。

于是，我开始把自己的注意力从弄指甲、弄头发、买明星同款上分一点用来理财。下面就分享几个我认为越早知道越好的观点：

志。不过，这本杂志只办了不到两年就停刊了。



多看帮助判断，多想保持独立思考

为了掌握些方法论，我当时订阅了第一财经旗下面向小白领理财的杂志《好运·MONEY+》，我很多关于理财的意识其实是来自这本杂志。不过，这本杂志只办了不到两年就停刊了。

除此之外，还可以下载一个“微信读书”的App，在书城里搜索“雪球专刊”，读一读那些你感兴趣的内容，这些都是免费的。

“雪球”其实是一个关于投资炒股的数据平台、网络媒体。网站上面的内容可深可浅，对于小白而言，这些内容可以说是汪洋大海。而“微信读书”里面的“雪球专刊”，都是比较适合小白的内容，一般人都能看懂。

最近看了一篇文章“信用卡该这么用”，十分敬佩这位作者，没想到这个世界上还有这么钻研信用卡的人。专刊的作者都是阅卡无数，可以将信用卡积分玩得出神入化的人。读完这篇文章之后，尽管依然做不到像他们那样，对每张卡的属性谙熟于心，刷卡时也不能做出“迅速判断这类消费在哪张卡里面记的积分多”的反应，但只有知道更多，开卡的时候才不容易被忽悠。

像“雪球”、知乎专栏，上面的内容都算是相对优质的理财信息。其他平台真的不敢保证，有些文章可能前面讲的是投资理财分析，后面可能就是在推销基金产品。信息源是否客观真实，很大程度上决定了你的理财方式是否正确，所以，大家要培养自己独立思考的能力，内心要有判断！

想着把剩下的钱存起来的人，是永远存不了钱的

理财的前提是你得有钱啊！钱都是存下来的。我奶奶从小就跟我说，钱永远是不够花的。刚毕业那几年，虽然我一直有存钱的计划，却一直没有存到钱。现在回望，根本原因在于我根本不想存钱……

错误的存钱示范一：先花，花剩下再存

刚刚领到工资的第一年，其实我的幸福感是爆棚的，终于能够自己赚钱自己花，想犒赏自己立刻就犒赏。于是，花钱如流水。什么“双十一”、“双十二”、“黑五”，多便宜啊，心想这个月买了，未来3个月就不用买了；每个月都盘算着这个月要省钱，要过得节俭一点儿，却没有一个固定的存款数额；老是想着把剩下的都存起来，结果每个月都没剩下钱。

我的经验教训是，首先要固定一个存款额度，并且一定要在发工资的时候就把确定要存的数额转到另一张卡里面。就当这笔钱已经花了，已经不存在了，无论如何都动不了了。

错误的存钱示范二：月收入低于5000元，幻想每个月存50%以上

当我工资还是3000元的时候，有一天突发奇想，再过5年，我要买一辆车。大概要存个10万元吧，平均下来每个月要存1666元。这简直是痴心妄想，但我居然开始了我轰轰烈烈的存款计划，一方面降低了生活质量，另一方面减少了给父母的钱，第一个月顺利地按照计划过去了。可是，第二个月，仅仅是第二个月，我就无法再执行下去了，最后也忘记了这个计划……

如果存款计划严重影响到生活质量的话，那么这个计划基本上是不可持续的。而且我当时的存款计划太死板了，因为随着个人成长、工资增长，我的存款能力肯定会提升。所以存款计划应该分阶段制订，前两年可以将工资的20%~30%存起来，后面还可以再次调整存款百分比。

在存钱的同时也要保证自己不会过得太狼狈；否则，尽管保证了存款的可持续性，也会丧失工作的热情和动力。

错误的存钱示范三：存到一点点钱，立刻想买大件

我也有过存到一小笔钱的时候，譬如工作的第二年，终于发了年终奖，加上自己一年的小积蓄，可以买一部iPhone手机或者去旅行一次了！于是，我就真的这么做了，存款直接清零。

像旅行、买家电，消费起来特别爽，特别嗨，那一年我会觉得特别值，年轻嘛，应该多去了解新鲜事物。这样的认识最容易让我们存款清零！存款清零之后，很多人就会放弃继续存钱，因为总有一种计划不及变化快的感觉。

我觉得价格过千元的东西是可以买的，但周期可以长一点。如果有存钱计划的话，不妨把一部手机的价格拆分进每个月的存款中。譬如，我两年就会换一部手机，那每个月就多存四五百元作为手机基金，坚定地两年换一次。当然，手机现在也可以分期付款了，手机只是例子，其他千元以上的消费项目也可以这样规划。

如果做不到每天记账，可以对账

每天记账这种事情，我是真的做过的，也坚持了两三个月。我一直用的记账工具叫作“随手记”，经过多年版本完善，它现在已经很好用了。

电脑和移动端同步什么的都可以，从日常收支流水，到管理卡片和信用卡还款，再到管理基金股票等，都非常完整！白领可以用，家庭主妇可以用，老板可以用。

记账有什么好处？可以帮助你了解自己的消费结构啦，为自己提供数据化的剁手理由啦，预计自己要赚多少钱才能够满足目前的消费欲望啦……

不过，我也做不到每笔消费都记账。于是，我把精力投向了对账！和大家分享一下我的对账经验吧。

首先，我会将自己的消费归类！现在刷卡、网购，其实都已经有消费记录了，完全不用手动输入。我的做法很简单，就是日常吃喝用微信支付，实体商场大手大脚消费用信用卡，海淘网购用另一张双币信用卡，涉及差旅、公司报销的费用我会记在手机软件上。能不用现金就不用现金，因为现金是没有记录可言的。

一周下来，你可以很直观、很简单地了解自己的消费情况。

信用卡能让你的抗风险能力变得更强

很多人受传统经济观念的影响，可能会觉得信用卡是“万恶之源”，会将欲望放大，使人提前消费，让你觉得自己很有钱……事实确实是这样的。

然而，信用卡依然是个很好的个人理财工具，可以帮你防御一些资金周转上的小风险。我记得我第一次对信用卡有好感，是因为我的一个室友某日深夜突然得了急性阑尾炎，送医院马上要动手术，得交800元。因为毫无准备，我们都拿不出800元。此时此刻，另一位室友拿出了一张信用卡，立刻刷，立刻动手术。当然，即使没有信用卡，我们也能想到办法，但有信用卡就更方便啊！

其实，越早在金融系统里面体现你的消费能力和还款能力，对你的个人评估越有益，这样可以帮助你更好地申请商业贷款。

要重视个人征信

没有准时还款是个大大的坑啊！某天查我的个人征信报告，发现我居然也有两次逾期还款的征信记录……我身边有一个朋友，竟有连续十多次的逾期还款记录，他想买房都办不了贷款，银行不给他办。

所以，忘记还信用卡账单看起来好像是很小的事情，但以后如果你要贷款买车、买房什么的，就很麻烦啦。

具体怎么查自己的个人征信报告？可以登录中国人民银行征信中心官网查询。

没想到除了化妆，理财我也能说这么多。以上这些都是我亲身掉进坑里又爬出来，然后积累的一些粗浅看法。对于更高能的理财投资方式，我也在恶补中，如果有不对的地方，欢迎交流指正。

没有什么比赚钱更能让女孩儿理直气壮

一年中有很多传统节日，我自己都过得很随意，唯有中秋节我过得正儿八经。可能因为中秋节的周边太多了，吃的有月饼，看的有满月，再加上气温的变化，整个人都特别有诗意。

中秋节对我来说还是很有意义的。十几年前的一个中秋节，我家从一个三四十平方米的旧房子搬到了位于31楼的电梯房，面积不大，也就60平方米，当时觉得房子好大好大。那一年的中秋节过得特别有新意，站在窗口就可以直接看到月亮。那一刻的感觉是，原来好日子是这样的呀！

这么美好的感觉持续了很久很久，就是那种连背上书包走进电梯，从电梯走出来去上学都感觉特别提气，待在家里就不愿往外跑的心情。当然，为了这样的好日子和好心情，我爸也还了10年的房贷。这可能就是我最初想要努力赚钱的原因吧。

最近，我把自己的私物在微博上分享了一下，收到一条评论“因为有钱”。对啊，因为有钱。但不要觉得钱离你很远，因为买小礼物送给自己的钱，只要正常地努力，大家都会有的。



我经常在微博、微信上分享私物，大家可能会觉得我很有钱，或者觉得我是一个很虚荣的人。但其实，我也有很多买不起的东西，我也有过很窘迫的时候。

大学刚毕业的时候，每个月我会用超过一半的工资去H&M买衣服，但每个月都买不起从头到脚一整套。到了冬天的时候，也是这个月买两件，下个月再买两件。对于我来说，买衣服是重要的，其他都可以凑合，吃得很随意，发工资的时候吃好一点，月底的时候吃个鱼蛋粉就算了。

即使一直处于相对拮据的状态，我也不会觉得自己很惨，也没有向父母要钱。比起读书，工作以后的好处就是你有独立赚钱的能力了，自己喜欢什么就买什么。至于不能满足的欲望，你可以通过努力工作去解决，而不再需要向父母要钱。

花自己的钱和花父母的钱有什么区别？那就是不用向他们解释你为什么需要买这个东西，不需要别人懂你的爱好和向往。即使你是冲

动消费，也没有人会指责你，你的内心也不会觉得非常自责。你不需要在大手大脚之后忍气吞声一个月。花自己的钱心安理得，虽然总是有很多浪费的时候，但慢慢也学会了量力而为。

关于努力赚钱这件事，老一辈可能会觉得女孩子找一份稳定的工作也可以赚钱啊！而且住房公积金、医保、社保样样俱全，一旦人生发生什么重大变故，生个大病，也能有个保障。名牌包包是能买到的，偶尔出国游也可以，可是自我实现呢？对更大事业的追求呢？

这个时候，父母就会举出B方案：嫁个家境富裕的老公吧，老公努力就行了，你什么都不用担心，过好自己。或者是，女孩子太要强不好，家庭生活会不美满，安安分分找个条件好的老公嫁了就行了。

事实并不总是这样，每个人都需要有存在感和成就感。我认识一个女网友，因为男朋友经济状况比较好，她可以选择工作或者不工作。一天她闲来无事，冲动消费了10万元，忽然觉得内心很空虚，羡慕起别人对工作的投入和激情。

她偶尔向我倾诉，我也只好建议她找一份工作。可是，月薪几千元的工作着实无法引起她的兴趣。对她而言，早出晚归的通勤生活连买一个包包的钱都赚不来，动力何在？

她的生活依然继续着，殷勤无比地哄男友，忍气吞声地陪男友妈妈吃饭，空虚寂寞冷地向闺密抱怨。而她的朋友圈刷出来永远都是九张图，位置在世界各地……

奢靡的生活魅力四射，但又岌岌可危。如果一天就能消费10万元，那辛苦一个月去赚得几千块真的没有任何意义。对回报不再有感觉，对自己的劳动果实无法感到骄傲，再怎么努力工作也不可能满足自己早已被“养大”的物欲，这是可怕的。

“如果知道今生有幸可相爱，在当初我也应该更努力为未来”，这句话出自郑秀文的歌。意思就是要很努力，带着我准备好的一切，等待着相爱的那个人出现。当真的遇到的时候，不需要计较太多，直接就可以一起生活。

你可能会说，我的要求也不高，能有个中等水平的生活就好了。譬如，一年有一次出国游，一次国内游；半年能买个有人气的包包；iPhone手机可以一年半换一个；房子就不想了；汽车也不需要，出门打车就好。

人总是不满足的，得到了这个，就会想拥有下一个，再下一个。就像刚开始化妆，觉得Canmake（日本化妆品品牌）、KATE（日本彩妆品牌）、Etude House（韩国彩妆品牌）就挺好了，能多买几个颜色就更好了。但是后来又遇到了CPB（肌肤之钥）的底妆、Tomford（汤姆·福特彩妆）的唇膏、NARS（纳斯彩妆）的眼影，还有Jill Stuart（吉丽丝朵）、Laduree（拉杜丽）、YSL（圣罗兰），你就又看到了新的奋斗方向。刚刚毕业，我们什么都可以凑合，但是某一天你会觉得自己生活得还挺累的，就想犒劳一下自己，过好一点儿。

刚开始关注自己的外形比较多，包括衣服、包包、护肤品、化妆品。后来，又开始关注健康，健身房走起，私教走起。然后，自己好了，也要给父母更好的。就是这样，一点一点地将自己逼成劳动模范！

当然，你可能没有这么肤浅。关注诗和远方，听音乐，看电影，喜欢在地铁里阅读，填补内心的荒原。可这些美好的事物，都需要有平和的心态和闲暇的时间来享受。而工作有一个特点，越是赚钱的工作，时间越自由；越是不赚钱的工作，需要的精力和时间越多。

再说，当你天天被客户刁难，被上司轰炸的时候，怎么会有心情去体会《歌剧魅影》的美好。如果没有努力打拼过，拥有又失去过，

怎么会被电影《教父》里的最后一首歌打动。如果没花过自己赚的钱，怎么可能在《华尔街之狼》里获得倾诉的快感。

赚钱有很多好处，要继续努力！以前的老板说，“到了我这个年纪，这一切你都会有的。”

之所以光芒万丈，是因为你从未放弃梦想

过去一周，我过得很烧脑，去了一趟上海，又转去了香港。

每个晚上，闭上眼睛，梦里都是拍片和开会。某个深夜，迷迷糊糊地在香港一家公寓酒店里面醒来，大大的灯箱牌透过窗帘投射进来，一阵恍惚，像是回到小时候，坐在电视机前看港产片。第一次在异乡感到点小温暖……

在刷手机的时候，居然还看到鹿晗过了一个宇宙级别的生日，重新听了一下他的《甜蜜蜜》。今晚，我就给大家讲一部我很喜欢的香港老电影《甜蜜蜜》。

我很喜欢剧中的女主角李翘。她是一个倔强的女生，单枪匹马从广州到香港再到美国。最后她不见得成功，还可能漠视了自己内心的很多感受，错过了很多男欢女爱。可能很多人都会总结为，这是女强人的不幸，用力过猛，事业爱情两不得意……

可是，在我看来，她在最年轻的时候就有自己的目标，也因此对未来充满期待。对未来有憧憬的女生，往往是光芒万丈且富有热情的。



从刚开始只是寻求身份认同，到后来要回报父母，再到后来真正成为一家地产公司的股东，她其实都是在寻求自我实现。在那个年代，这是在摆脱平庸，一个女生放弃全部浪漫的情愫，把自己当作一个无性别的存在，先去争取更好的机会，重新安排自己的命运，改变父母的生活……

从来没有患得患失，挫折之后没有停留

她不惜借款来为自己创造投资机会，在除夕的花市上卖起了邓丽君的录音带，结果没卖出几盒。第二天，她毫不犹豫地低价将存货转手卖出。生意失败之后，她没有后悔，没有停留，马上做好善后，重新出发；没有变得畏畏缩缩，没有沮丧懊恼、矫情颓废，对下一次依然充满信心。

千万不要只是经历生意失败，或只是经历了客户投诉、上司批评、同事冷遇，没扣工资没罚钱，就要来一场说走就走的旅行，抚慰心情，并且必须在朋友圈里写一句心情语录“宝宝心里苦，宝宝不说”。

在PPT被改了50版之后，客户经理A产生了离开广告业的念头。在被第10个客户挂断电话后，销售员B开始怀疑自己不适合销售这个岗位。在缺乏突破的岗位上工作多年后，文员C信了风水，开始听从“命运的安排”……

然而，所有的颓废皆矫情，所有的抱怨皆做作。

为什么倔强的人往往能理所当然地面对这些打击？

因为倔强的人是在试错，而不是失败。从来没有人要求她这么做，可她却觉得一定要做到这样，才不枉费刚开始付出的努力，所以她才能顽强地在跌倒后爬起来。

作为一个女生，明明没有人要求你买房养家，但你偏偏觉得，只有家里面的一根钉子一块瓷片都是自己买的，才是最大的荣耀。

明明没有人让你加班赶项目、赶设计，但你偏偏认为多腾出一点儿时间来做效果会更好。

明明你拿到的工资跟你承担的工作不成正比，但你偏偏认为只有把工作做成这样才拿得出手。

在这个过程中，所有的错误和失败，都是自己讨的，而不是外界强加的，所以更容易接受。

倔强，不过是因为我们比任何人都清楚，患得患失没有用，我们更懂得“既往不恋，纵情向前”。

“心高有什么不好？人就是要心高，这才有理想。”

“这么辛苦来到香港，为什么过得马马虎虎？”李翘说道。

这么辛苦来到北京，为什么要过得马马虎虎？这么辛苦来到上海……

之所以来到一线城市，是为了遇见更优秀的人、更好的机会，可能会被更优秀的人打击，也可能会被更好的机会宠幸。

之所以到一个生活成本超高的城市，做一份工资不高的工作，是为了未来有一天去做一份既能保证生活质量又能发挥才华的工作。

之所以凑合跟一个二房东住在下地铁之后还有半小时车程的小房间里，是为了未来有一天能够带着孩子搬到一个学区房里。

之所以离开一个“连普通话都拒绝讲，只讲你熟悉的家乡话才热络”的地方，来到一个“讲英语有口音会被歧视”的工作环境中，是为了未来有一天，你取得的成就巨大到让人忘记你的口音。

之所以辗转三个城市连续出差后的第二天依然精神饱满地准时出现在办公室，是为了用今天的勤奋换来未来的不落后，不被行业甩下，不被后浪推倒在沙滩上。

之所以不天天陪在父母身边，是为了未来有一天把他们接到身边。

其实，只有在一线城市，我们才能享受更加公平的竞争规则和机会。也只有离开家门，我们才拥有不向家人交代一切的自由。只有在一线城市，我们才会失去所有的安全感，用生存的本能去往前冲。

所以，既然来了，做得马马虎虎，不如不做。

独善其身，不强求同行

在我们这个呼吁团结、互相帮助的周遭氛围里，独善其身或许是一个不受赞许的行为。但在实际生活中，我们哪有那么多时间顾及其他，养活自己，养活家人，不给周围人制造麻烦，已经是贡献社会了。

“我来香港的目的不是你，你来香港的目的也不是我”，这好像是一句很无情的话，太实用主义，太功利了。可是，只要你是一个有目标的人，你会突然很清楚什么事情是不值得花时间的。

就好像中学的时候，我们总是约上闺密，一起上学，一起放学，但有一天我们会想复习得更晚一点儿，我们觉得一个人走，不聊天，回家更快，时间安排更紧凑，这样其实也不错。

就好像高考的时候，我们跟男朋友约定，要每天通一次电话，要每天发晚安短信，但有一天我们会发现应付考试已经用完了我们全部

的精力，没有心思去哄一个人开心，不想为安抚其他人而耽误时间。

就好像大学毕业的时候，我们想着跟男朋友一起到一个城市打拼，可是突然有一天你发现，他其实没有你那么想打拼，那其实你一个人赚钱自己花也不错。

就好像上一家公司聊得很好的同事，你们可能一起承担过艰巨的任务，一起吐槽过客户，一起讲过老板坏话，换了工作之后就觉得没必要再联系了，将时间投入新的工作环境更有益处，成长更快。

独善其身，是放弃做一个左右逢源的人，不勉强别人与你同行，专心致志地过好自己。能够独立处理好生活和工作上的一切，尽量不麻烦他人，享受独处的时间，关注自己的进步。有处变不惊的能力，敢于独自承担一切后果，不让人操心。

独善其身的人，不是不在乎其他人，而是清楚自己只有能力在乎很少的人。

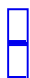
假如一开始没有离乡背井的奋斗，就只能过没有故事的人生

故事的结尾微微有点苍凉，李翘拿到了美国绿卡，可是内地经济崛起，美国国籍没有以前光鲜亮丽，她奋力追求的东西好像落伍了。

这样的事情其实也发生在我身边的很多亲戚朋友身上，他们早早地离开了中国，离乡背井在世界各地打拼了大半辈子，拿到绿卡，本以为总算可以安稳地过下去。可是一回望，自己错过了家乡发展最快的时候，身在异乡，用尽所有的青春干最底层的工作，反而国内机会更多，他们的孩子都开始回国创业……

是不是这样就能说明当初的选择是错的？我想不是的。只有亲身经历过风浪，才能真正过好平淡的生活，才甘于平淡。如果没有经历过风浪，你在平淡的生活里只会变得很平庸，变得家长里短，过着乏善可陈的后半生，然后，把自己的梦想压在孩子身上，逼孩子上各种培训班……

宁愿做个倔强的女生，时刻面对未知，即使失去安全感，也拒绝在安逸的生活中早早老去。



04 变美记 体验世间的美为

做女强人，更要做美丽的女强人

每一次发布新的视频，总会有人评论说，“MK你胖了”、“MK你鼻头太大了”、“MK你脸太圆了”、“MK的胳膊有点儿粗”、“MK你的腿有点儿短”、“MK你的比例不够好”……

对于这样的声音，刚开始我是很抵触的，要知道镜头里的世界就是一个拉宽所有肉体的世界。不过，后来我说服自己接受了这个事实——要更加专业地面对镜头，要让大家赏心悦目。于是，这些话语一度鞭策着我，让我努力地健身与控制饮食，以便符合镜头的审美标准。尽量让自己360度无死角，减轻摄影师的工作量，让场景好、光线好的照片不会因为我的双下巴而不能用，减少废片率。

前几周我分享了一些有关运动减肥的经验文。结果，很多妹子就开始问，“花多长时间才能从××斤减到××斤”、“怎样才能像杂志封面上的××那样穿衣显瘦，脱衣有肉？”

我不想误导大家。镜头下封面级别的美，并不是我们这种凡夫俗子简简单单地节个食，一周运动三次就能达到的，也不是随随便便拿起手机，脸迎着光就能自拍出来的。



在美国，参加品牌黑科技VR体验活动

瓜子脸和细长胳膊是怎样炼成的

不久前，我进了一次摄影棚，拍了一次大片。大家知道，我的脸型不尖，容易显胖，胳膊不够纤细。这些现实中看得出来的缺点，上镜之后就会更加明显。所以，在专业摄影棚里面有一群人专门解决这些问题。

譬如，我每动一下，发型就会改变，这时候发型师就会立刻跑出来，帮我把头发捋顺，时刻修饰好我的脸型。

譬如，为了让我的手臂显得更纤细，工作人员会借助一盏很大很大的灯，有一群灯光师、收音师、摄影师围着我转，帮助我寻找看起来最瘦的角度。

当然，为了达到既瘦又有线条的效果，后期也要做很多调整，最后呈现出来的就是完美得近乎虚幻的瓜子脸和细长胳膊。

零毛孔零瑕疵的水光肌是怎样炼成的

在超级大、超级耀眼的大灯强光之下，即使皮肤上有凹凸不平的瑕疵和色斑，也会反射出跟健康肌肤一样的光泽，镜头记录下的就是这样的一瞬间。

而我们每天涂抹各种水乳霜和昂贵的精华液，再敷两片面膜，就幻想着可以达到这样的自拍效果，是不是很傻？

只要角度稍微改变一下，我脸上的法令纹和其他各种纹路就会改变深浅程度。如果追求非常精致的效果，我的头只能在一定范围内转动，同时又要表现得不那么僵硬。

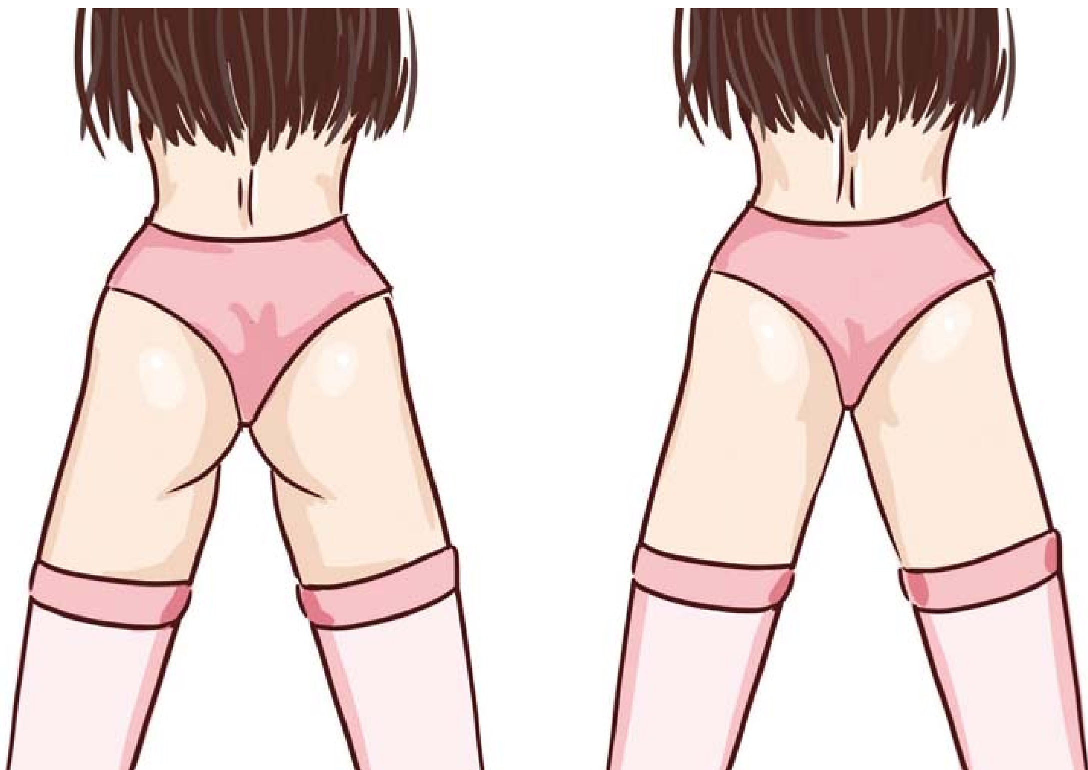

5 DAYS



如果这样的话，一个镜头我要录20遍以上，才能达到画面流畅、头部没有超出既定范围、表情有趣，并且脸又瘦又没有纹的状态。但我们自己录视频时就没有这么纠结，所以大家看到我的脸有时候老，有时候大……

维密超模“腰部以下全是腿”是怎样炼成的

2015年，维密在自己的Facebook（脸书）官方账号上发布了下面这张图片，被网友吐槽修图过度。为了展示超模“腰部以下全是腿”，生生把模特的部分屁股处理掉了。



维密超模一直被认为拥有“最完美”的肉体。很多女生看完直播，便开始搜集网上所有的维密超模健身方法、饮食清单，轰轰烈烈地启动健身计划。每天做深蹲和平板支撑，有氧运动一开始就是一小

时。一段时间之后，有的人会为自己腿部维度的增加而感到沮丧，“怕把腿练粗了”成了放弃运动的原因；有的人会觉得瘦身效果不够明显，从而逐渐失去动力，懒得再运动；有的人会尝试轻断食，却一次又一次地破戒，有氧运动猛练一段时间就到了瓶颈。

以维密超模身材为目标的健身计划注定是要失败的，因为她们太完美了。其实，她们一年中只有几天是这么完美的。能够入选维密大秀的模特，底子肯定不差，每一场维密大秀之前都有一个月的特训期，她们在特训期里要进行大量的训练，每天吃什么、喝多少水都有严格的限制。最后她们才能以那个最结实、最性感的半脱水状态走上T台，接受万人拥戴，被所有人记住。

锻炼之所以没有效果，是因为你的期望值错了

我在南非见过一位80岁的老者，身材结实有线条，精神饱满，独居，经常自己开车旅行，在丛林里穿梭，一天还能走上好几万步。我很欣赏她，也希望自己老了以后可以同样生活得自由自在，少一点病痛折磨。

想得再深入一点儿，健身真的不仅仅是为了瘦，为了满足现代审美，还为了可以享受健康身体带来的自由。像练腿这件事，很多腿粗的妹子既想练出线条，又不想增加维度，以便迎合大众的审美，这其实是很难做到的，因为基因决定了很多事情。但如果你的目标只是把腿部肌肉锻炼好，让你看起来年轻，身上的肉不太松弛，年纪大一点儿还能走远路，高跟鞋能穿得更稳，体态更轻盈，你的期望就能实现。

我们是普通人，除了追求形象好之外，还要应付每天发生的糟心事和突如其来的小意外。所以，健身的目标还是符合实际一点儿，这

样才能有可行性。对自己要求高是一回事，对困难错误判断则是另一回事。

从96分进步到98分往往更容易，而从98分到100分难度则大得多。从96分到98分可能只是需要检查一下错别字，勤奋一点儿。而从98分到100分就需要做大量题目，投入更多的时间学习，牺牲更多的玩乐时间，尽可能把所有题目都做过或者想过。

成为维密超模就相当于从98分到100分的超越，而我们普通人想将身体练得更有力量，那就是从96分到98分的进步。如果不是要成为健身教练，如果不是要以“完美”的身材为生，那保持运动就已经很好了，维持健康的体魄就够了。何必放弃过多的生活乐趣呢？

变美很重要，但基因起了决定作用，而变得更幸福其实更重要。生活不是寻找最好的，而是要用已有的来创造出最好的。

遇见更好的自己，从健身做起

从我外婆住的医院回来，时间已经很晚了。这几年，陆陆续续陪老人家住院、转院感触很多。我觉得很有必要跟大家分享一个重要的命题——“花钱去健身真的值得吗？”

只要你能坚持，其实把钱用在健身上，比买一个香奈儿包包，出国旅游一次，买一条可有可无的手链，甚至买几瓶香水更加值得。

与其说健身是一项消费，不如说是一种投资，获得的收益有短期的，也有长期的。在漫长的锻炼过程中，从外形到意志，再到各种各样的饮食观念，都会有意想不到的变化。

这些变化有的让你变得更美；有的让你更自信；有的让你更有力量而不用求助于他人；有的让你的意志力变顽强，不惧怕任何挑战；有的让你更健康，不让亲人因为你的小病痛而影响了日常生活……

从小体质弱，是体育课上的货





频繁加班期间，我曾刷出每个月感冒发烧一次的纪录。时至今日，我居然保持了一年无发烧纪录！无数次濒临感冒发烧，都是多喝水，后来就真的没事了。

最近去台湾，因为只穿着小背心加小短裙，坐飞机、搭长途车，一路上空调很冷，冻得我一直流鼻涕，身体感到很不适，濒临感冒边缘，但是到酒店之后，喝了两杯温开水，吃了几根香蕉，就没事了。

大姨妈常年不准时，每次来都会出现各种症状：各种痛，各种痘痘，各种晕。每个月男朋友都要严阵以待，却总是手足无措，而现在居然只剩下一个症状，只会微弱地痛1天，而且，已经连续10个月准时“到达”了！

小时候，跑800米我永远是最后一个，现在我居然能在教练的督促下又跑又跳，卷腹、深蹲、平板、卧推和高强度有氧间歇训练都能做。

清明时节，重走去年痛苦走完的崎岖山路，却发现非常轻松，大气不喘一下，呼吸平缓，一路谈笑风生，追逐打闹，捉弄熊孩子。

每到这种时候，我都有一种重生的感觉。我从来不敢奢望能够自信地跑步，也不敢想象能够克服自己体能上的弱点，更不敢跟同学打篮球，因为总是害怕拖累队友，也不敢报名参加跳舞表演，怕会暴露自己手脚不协调的缺点。

现在早就不在乎这些了！这一年来，再也没有遇到我拧不开的瓶盖，登机箱也可以独自举上行李架，一个人去日本也敢拉一个装满洗发水和沐浴露的27寸大行李箱，外加两个大行李包，敢穿任何一双高跟鞋出去走一天！

我现在似乎重新掌握了命运！

身高只有153厘米，偶尔也能穿出时尚范儿

关于身高，其实我一直没有多么自卑，一直觉得矮矮的挺可爱，可以无限期装嫩卖萌。但就是在穿衣搭配上面有非常多的困扰。

你可以想象吗？有好几年，我从淘宝上买回来的衣服都是不合身的。因为腰线过低，显得身长腿短；因为露出粗壮的胳膊，看上去像大妈；因为衣长盖过膝盖，人没了大半截……这些衣服有的我只穿过一次，有的一次都没穿。

有一年，我拿到了一笔年终奖，准备好好犒劳一下自己。这次我就不上淘宝了，我要去实体店。于是，我走进广州最贵的太古汇，准备一掷千金，谁承想，一件都买不到！没有我的码！没有我的款！有钱了，又放开了，打算去血拼了，结果一无所获，扫兴至极……

然而，健身之后，153厘米的人生突然变得敞亮无比！

以前逛H&M、ZARA，总是只看不买，因为欧美款会显得我矮肥圆，可是健身之后，我居然能把基本款穿出时尚感。

把便宜衣服穿好看了，就觉得没必要买太贵的了，对于明星同款，偶尔碰上打折又刚好我发工资就买一件，常年自带优越感。

虽然个子矮，但是侧身单薄，自带溜肩，锁骨显赫，穿上优衣库的运动裤和无印良品纯棉T恤，立马《小森林》女主上身，在外面可以飘逸清新，在家里则可以随性慵懒。

几件日本杂志同款，即可秒变小嫩模；一字肩A字牛仔裙，穿出宋慧乔般的甜美女人味；高腰牛仔小白T恤，运动活泼两相宜。

当被问到你脸小了很多，是不是打了些什么时，我都得表现得云淡风轻，但内心却激动澎湃，说了一句“暂时还没，以后就不知道了……我最近一直有运动啦……”。

常常被说最近变瘦了，变漂亮了，总是不好意思，不断寻找合情合理的语句表达自己的谦虚。

无须美图秀秀，单靠仰拍就能拍出腿长2米的幻象。

像我这种先天不是特别优秀的人，自信不是与生俱来的，而是在后天的一次一次克服困难，一次一次同命运做斗争，一次一次用意志力去战胜的过程中养成的。

我逐渐明白有些事情其实没有想象中困难，原来事实并不是大部分人所认为的那样。于是，我慢慢培养出一种“自我折腾”的勇气。这种勇气会蔓延到生活的其他方面，使得我在面对其他困难的时候，也具备同样的自信。

有能力规划饮食，让生活过得有条理

我大学学的专业是食品质量与安全，曾经在实验室里每天喂养小白鼠，每天收集它们的粪便，分析哺乳类动物对某一特定油脂的吸收情况。我背过各种能量单位的换算表，背过人体必需氨基酸的种类，还背过维生素的种类以及它们的别称……

然而，学术永远是学术，它停留在我的大学回忆里，却从来没有站出来指导我的生活。在减肥的道路上，我也犯过不少不应该犯的

错。

譬如，我曾经连续两周晚餐只吃青菜，全天不吃米饭，还坚持跑步，结果身体非常虚弱，然后生病，病好之后大吃一顿，最后放弃了。

譬如，我刚刚开始健身的时候，训练日也要节食，没有摄入足够的蛋白质和碳水化合物，导致训练过程中出现心率过高、头晕等现象。

于是，我开始查阅各种各样的膳食指南，在知乎上看专业的健身帖，在果壳上看各种减肥辟谣文章，还买了几本健身书籍作为参考读物，重新构建自己的知识体系，明白了健身是一种生活方式，要配合饮食，要改变作息规律。

我开始正常吃三餐，但在这三餐里面尽量避免摄入过多的油脂和糖分，多吃肉类和蛋类，主食多吃全麦面包、燕麦麦片，不强求每一餐都非常低卡，但是一定保证营养均衡。

只要能够喝到汤，吃饭前我必定先喝一大碗。当然要撇去汤表面的油，喝了汤再吃饭，胃部会有一定的填充，食欲会降低，食量自然更可控。

只要有黄油，我都不吃，而我以前则是只要有黄油就都尽量吃完。

只要食品包装袋上有成分表，我都会看看热量，有时候，我们就是要用数据来自我恐吓，说服自己放下零食！

麻辣香锅我偶尔也会吃，朋友聚餐我偶尔也会去，遇到油很多的菜，我就涮水吃！

凤梨酥、牛角包这种我爱吃且戒不掉的高热量食物，我还是会吃，不过，我放在上午吃。

训练的日子，我会去赛百味吃全麦面包的鸡排三明治来补充蛋白质和能量！

如果要吃巧克力、蛋糕，就吃贵一点儿的。定下这个规矩之后，我们就不会乱吃廉价的高热量食物了。只要你看过中国百姓的“膳食宝塔”，你会发现，在保证健康的前提下，我们每天可以摄入的油脂是非常有限的。一般来说，星级酒店用来制作蛋糕的各种食材会更加优质，譬如会用淡奶油和新鲜水果，而不是人造奶油和水果罐头，这些天然食材的热量会稍微低一点儿。

美食诱人，能够随意大饱口福，当然是充满幸福感的事情。但其实只要注意合理规划，控制好摄入量和摄入频次，并不妨碍你实现吃遍世界上所有美食的美好愿望。

我们所羡慕的怎么吃都不胖的那种人，只是少数，平庸的我们还是要靠后天努力，多看资料，慢慢改变自己的饮食观念，用数据进行自我说服，逐步让自己看起来好像天生丽质的样子。

内心有驱动力的人，从来都是无所畏惧

我坚持健身一年的感受是这样的：

在瑜伽垫和健身器械上，日日月月地重复动作，一次做得比一次标准，还差几下的时候，咬紧牙关告诉自己不能停下来。

然后，慢慢在镜子里面发现自己的改变。我真的变美了，先是一段时间不见的朋友告诉我，最后才是天天看着我的爸妈告诉我，陆陆

续续地……

再后来，我每天都精力充沛，加班到晚上10点，回家还能看几页书再入睡。能够一整天拍片，从早上7点拍到凌晨，虽然很累，但是睡一晚上又恢复过来了，工作效率高，同事特别佩服！不会因为过于劳累而导致坏心情，回家依然可以放松地跟家人拉拉家常，对日常琐碎更有耐心。工作中遇到糟心的人和事，仔细想一下，反正我瘦了、好看了，就别计较这些了。待人格外宽容，得到大家好评，心情又是倍儿棒。

最后我发现，通过锻炼培养的意志力会被“复制”到工作中，对自己的要求越来越高，调整自己的普通话，加快语速，重复讲同一段话，不断调整语调，直到表达清晰，不让自己的情绪掉下来。

在锻炼过程中，你会得到各种各样的心理暗示，会让你感觉自己的人生过得特别有意义，没有什么事儿过不去。

健身不仅仅是健身，它改变了我对自己“出厂设置”的看法，给予我可以后天补救的信心。

为了适应不同阶段的锻炼需求，我必须不断学习营养健康知识，优化自己的知识体系，我相信这会是受益终生的习惯。

我还通过锻炼得到了成功经验和失败教训，掌握一个方法，然后执行、调整、再执行，最终收获了一个很不错的效果——减脂成功。成功的探索是会蔓延的，会在事业和生活中有所体现！

无论你的身材多好，无论你是个吃货还是死宅，无论你爱不爱自拍、爱不爱臭美，关于健身，越早开始越好！

你与减肥不仅仅是几顿大餐的距离

本篇开始之前先上图！这是大三时候的我，皮肤晒得比较黑，肉肉脸，手臂壮，腰圆背厚，穿什么衣服都没有时尚感，感觉土土的。

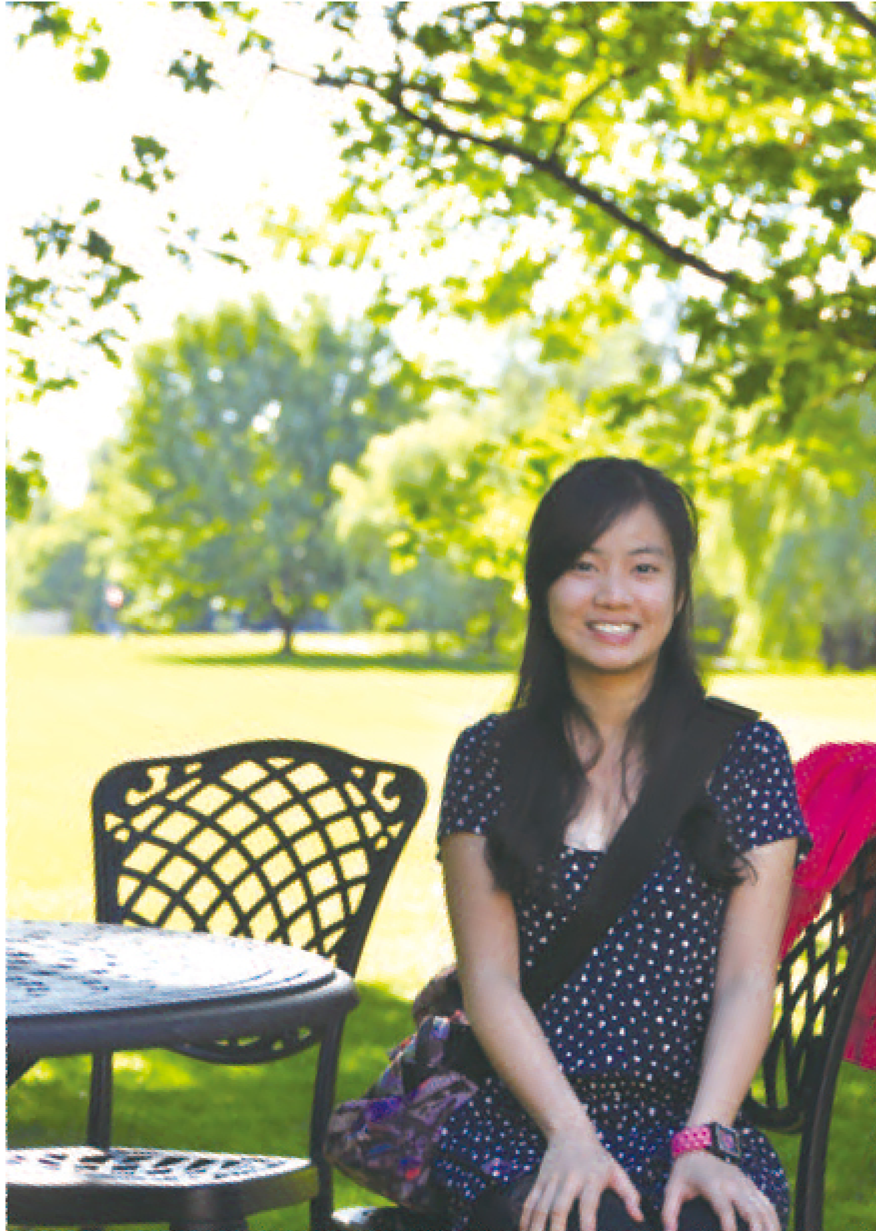
现在的我，在某些角度下居然有一点点马甲线了……尽管现在还不能自豪地穿上比基尼，还是有点小肚子，但每天照镜子已经能感受到成功的喜悦了！

接着上数据，减肥前我的体脂率高峰期曾达到28%，现在则在22%~23%浮动。因为长得矮，所以这一点点的体脂变化，平摊在我153厘米的身高上就变得相当明显。

成功减肥是一种怎样的体验？



变高、变年轻、变得有气质；敢穿白色衣服了，敢各种搭配了，敢买明星同款了；不修图就能直接发朋友圈了；跟任何年龄的女生、有肥胖烦恼的叔叔都有话题了；发型可以不停变化，不用披肩遮脸，尽情扎成清爽的丸子头；见到老朋友、老同学，会被从头到脚打量，长期沐浴在艳羡的眼神里；当别人过分夸赞的时候，要斟酌言辞，维持低调谦虚……



我是通过运动减肥的，所以身体变得很有力量，从早到晚精力充沛，上楼不喘了，高跟鞋穿得稳稳的；睡眠极好，偶尔熬夜也恢复得超快，很少生病，感冒好得也很快；容易忘记各种委屈和不顺，很少抱怨，心里想着瘦了就会偷着乐，似乎没人能伤害我了；关注饮食和运动，在寻找适合自己的方案的过程中，变得更能干……

大家看到这些好处和这些荣耀的照片的时候，一定跃跃欲试，买体重秤，去跑步，晚餐开始吃很少或者不吃。其实，在达到这些效果

的路上我也掉进过超级多的坑。所以这一篇不是想向大家炫耀我的减肥成果，我更希望跟大家分享9条我自己总结的运动减肥经验，希望帮助大家跳过一些坑！

减肥减的是码数，而不是体重

每个女生在开始减肥之前必定会去买一个体重秤，每天称体重。我自己也是这样，一方面是为了寻求激励，另一方面也能够观察自己体重的变化，调整训练计划。

但事实上，体重是不准的，不能够代表减肥效果。体重受很多因素影响：刚运动完称体重，因为出汗较多，水分流失，体重会突然变轻，令人产生伪成就感；生理期刚开始体重会变重，生理期后体重会变轻；运动到了后期，肌肉含量变高，体重变重了，但实际上身体维度是变小了的，这个时候量体重，就会觉得每天都一样，甚至变得更重，令人颇受打击。

每天称体重不好的地方在于，我们容易因为数值的正常浮动而变得狂喜或者沮丧。看到体重没怎么减就猛练，体重轻了就悠着点儿。于是，减肥计划很容易在大起大落的心情中搁置了。

根据中国农业大学食品科学博士范志红老师在果壳上的文章《减肥需要加营养》，“每个月只称一次体重，在经期结束之后第二天，清晨排便之后穿内衣称重，这才是你的真正重量。同时还要量量腰围，算一算腰臀比值。”

从开始减肥就要明白，减肥是为了穿小一码，甚至小两码，而不是盲目追求体重的减轻。真正值得追求的身材，是健康圆润、前凸后翘的。追求竹竿身材、追求体重低的妹子，我们就没法聊天了。

如果要买体重秤，就买可以测体脂的。不过，大部分体重秤的体脂测量功能都不是特别准确。我自己用的体重秤纯粹是贪便宜买的，体脂是它计算出来的，而不是测量出来的，不准。但是用来看看趋势还是不错的。

很多人减肥不成功，只因为相信偏方

关于减肥、减脂有很多稀奇古怪的说法，并衍生出很多伪科学减肥法，骗过无数女青年。举个例子，曾经流行过的醋泡香蕉减肥法，依据的就是一个看起来非常学术的原理——三羧酸循环。

当醋中所含的醋酸、柠檬酸、苹果酸进到人体内，就会发生三羧酸循环作用。三羧酸循环就是将脂肪、碳水化合物、蛋白质等营养素分解，转化成能量。即使吃了高热量的食物，脂肪不但不容易囤积在体内，还会在体内被分解。三羧酸循环会因为香蕉中所含的葡萄糖更为活化，从而发挥出最大功效！

这些原理看似科学，措辞深奥，即使是我这个读过食品科学的人也不能立刻判断它的真假。但减肥可以采用一个基本标准——是否符合中学物理课上学到的能量守恒定律。

要想减肥，永远都要做到消耗大于摄入，要么管住嘴，摄入更少热量；要么通过运动消耗更多热量。这是减脂的万用原理。

要记住，一种没定比例，没定量，没其他约束条件的减肥方法是无意义的。比如醋泡香蕉减肥法，如果不能讲清楚吃多少醋泡香蕉，可以消耗多少热量，或者可以阻断多少碳水化合物吸收，那这个方法讲了就等于没讲。

基于这些基本理论，瘦身带减肥法、吃水果糖减肥法、按摩减肥法都是大忽悠，以前日本还流行过一天吃很多鸡蛋的减肥法，最后都被证实是无用的。减肥瘦身方法看起来越奇怪，就越容易被人相信。

事实上，如果没有找对方法，不仅耗费金钱，还会耽误个人的减肥计划。一次又一次的挫败让很多有减肥想法的妹子彻底放弃了减肥，把减肥想成是终生都无法做到的事情。

告诉大家这些，是希望你能识破大部分的错误方法，节省点儿时间，直奔控制饮食和运动，因为除此以外别无他法。

减肥就是减肉，所以不能吃肉？

很多人在减肥初期时，会觉得吃肉长肉，所以减肥就不能吃肉。这是完全错误的。

从食物中的能量来源说起，我们一般吃进去的能够提供热量的是碳水化合物、蛋白质和脂肪。肉类食品除了含有脂肪之外，其实还提供了人体所需要的蛋白质，是构建身体机器的重要成分，不可或缺。

如果不吃肉，体重可能会下降，但免疫力也会下降，容易生病。如果身体的蛋白质不够用，那后果是非常严重的。蛋白质供应长期缺乏，身体中的蛋白质代谢就会出现“负氮平衡”，人的基础代谢率将会明显下降，就形成了“易胖难瘦”的体质，以后即便少吃，也很难瘦下去，而只要稍微多吃一点儿就会发胖。

——范志红《减肥需要加营养》

当然，蛋白质如果摄入过多也会储存起来并转化为脂肪。所以肉不能不吃，但是要控制好摄入总量！根据中国营养学会发布的《中国

居民膳食指南》，鱼、禽、肉、蛋等动物性食物，每天应该吃125~225克（鱼虾类50~100克，畜、禽肉50~75克，蛋类25~50克）。

另外，还要学会选择热量低的肉类食品，像牛肉、鸡胸肉、鱼虾的热量其实不高，而且蛋白质丰富，饱腹感也很强！

我一般是上网查询食物热量，热量数值不一定非常准确，但是多看热量数据可以让自己少吃点儿。

光节食不运动的减肥方法是不可持续的

人类的本能是能不运动就不运动。远古时期，不运动是为了节省体力，这样的本能让我们能够储备更多能量，以便在捕食、饥饿的时候调用。所以，能够真正享受运动的人还算是少数。

但我们要认清一个事实，单靠节食达到的减肥效果是非常不牢靠的。当你吃得少，并且没有均衡摄入各种营养，譬如蛋白质、维生素和矿物质时，基础代谢会变慢，能量始终处于摄入大于消耗的状态，连喝水都会变胖。刚开始体重掉得快，但反弹也会来得很迅猛。

健身的目的，一方面是减脂，通过有氧运动让热量的消耗大于热量的摄入，脂肪一步步被分解消耗掉；另一方面是刺激肌肉生长，肌肉含量高了，基础代谢就会提高，甚至坐着也会瘦，这就是所谓的“易瘦体质”。这样的瘦身效果才是持久的，不会因为吃多了而出现反弹。

只运动不控制饮食的减肥方法是后续乏力的

告诉大家一个令人悲伤的事实：

美国人尽管最近10年运动多了很多，但是肥胖问题反而更严重了。努力锻炼一开始会让你的身体消耗更多热量，但是时间久了，你的身体并不会因为锻炼更加频繁而消耗更多脂肪。原来身体对于运动也有耐受反应。

——《大西洋月刊》

所以饮食控制也是很重要的！要形成消耗大于摄入的减脂循环，少吃一点儿很有必要！

多读学术论文或官方报道，少看解读性文章

在朋友圈里面流传的养生文，今天说这样是对的，明天说这样是错的；今天说这个能多吃，明天说这个吃多了不好。没有学术背景的人应该相信什么？

我自己是拒绝看没有标明信息源的解读性文章的！膳食营养方面，就看中国营养学会出版的《中国居民膳食指南》就够了。

这个膳食宝塔明确说明了不同食物每天可以摄入的量，简明易懂，值得信赖。当你只相信一个体系的时候，你会发现饮食规划就很好执行了！

健身运动方面，如果真的想了解得更深入，建议你下载一个这类App。它会很直观地告诉你，锻炼哪一块肌肉需要做哪些动作，最简单的动作是怎样，最有难度的动作是怎样的。明明白白，没有深奥的理论，没有学术背景也能理解。

没有过度解读，才不会有错误理解。

中国居民平衡膳食宝塔



膳食宝塔指明的每天适宜摄入食物量和种类是为了给人们以直观印象，并非严格规定。中国营养学会推广的是均衡饮食理念，提倡的是长期坚持的态度。

资料来源：中国营养学会

多翻阅减肥相关的科普文章

如果你想真正了解一种减肥方法是否科学有效，我建议你进行网络搜索，一个个来源点进去看，看资料来源是否翔实可信。但搜索的结果不同，还需大家仔细分辨。

举个例子，我搜索过“阿特金斯减肥法”，其中一则描述非常简短：

“阿特金斯减肥法没有应用之前流行的新陈代谢理论。阿特金斯博士认为，西方饮食习惯中有尚未认识到的导致肥胖的重要因素。他认为导致肥胖的主要原因是食用精制碳水化合物，尤其是糖、面粉和高果糖玉米糖浆。”

而另一则描述则更加严谨：

阿特金斯健康饮食法，又称阿特金斯减肥法、阿金减肥法、低碳减肥法，也被称作食肉减肥法、高蛋白减肥法，是美国医生罗伯特·阿特金斯（Robert Atkins）创造的减肥饮食方法，该方法要求完全不吃碳水化合物，而可以吃高蛋白的食品，即不吃任何淀粉类、高糖分的食品，而多吃肉类和鱼。其核心是控制碳水化合物的摄入量，从而将人体从消耗碳水化合物的代谢转化成以消耗脂肪为主的代谢模式。这种减肥法曾颇受争议，但美国医学会及《新英格兰医学杂志》出版方等权威机构的证据表明，阿特金斯健康饮食法有着良好效果。

关键在于我们要有独立思考的能力，继续追踪原始文献，通过查看基本理论有没有问题来判断方法是否适合自己。

如果你不知道减肥路上会有多少谣言，那你最好还是先翻翻减肥类的科普文章，你会发现谣言的套路通常是相似的，这能帮助你判断哪些是谣言。

把减肥当作一种生活方式

减肥是一场持久战，你用了多长时间积累到的脂肪，你内心就要预留多少时间去减掉这些脂肪。激进的方法，无论是运动计划还是节

食计划，往往会引起反弹，因为那不是正常的生活状态。

激进的运动计划，刚开始起效快，体重下降迅猛，但是身体会对运动强度产生适应性，你会发现运动效果没有原来好，于是开始变得沮丧，慢慢产生放弃的念头。

同样，激进的节食计划让你的体重下降得很快，但是基础代谢也会变慢，你会变得有气无力，很容易累，却又感觉喝水都会胖。于是，在食欲的控制下，扑向高热量的食物，寻找最大限度的慰藉！继而，节食计划告终。

更好的方法是，把减肥这件事很好地融入生活。譬如，不是不能吃好吃的，而是挑热量低的鸡胸肉来吃，加胡椒粉来调味。譬如，不是不能应酬社交，大家一起吃饭的时候，尽量避免吃多油重味的菜式，多吃蔬菜、白肉。我在跟别人吃饭的时候，遇到想吃又太油的菜，就会涮水吃。或者自己见缝插针点一个蒸鱼、节瓜煲等汤汤水水的菜式，然后调侃一下说这道菜我包了，就可以默默地大吃一顿！

可持续的减肥计划，往往是减小自己放弃的可能性。不能用力过猛，强度要适中，能够满足“精力充沛地上班，开开心心地生活”这一基本需求。毕竟我们都是要自食其力的人，除了想要变得更美之外，还要应付工作和生活中的糟心事与各种挑战。

减肥并不反人类，因为我们不是只会享受快感的动物

其实，囤积脂肪是一种被写进基因的本能，在人类进化史上，这种本能让人类在恶劣的环境中存活下来。但到了现在，我们很容易就能获得高热量的食物，肥胖就成了负担。

知道的越多，你就越会沮丧地发现，减肥就是在跟自己的优势基因做斗争。很多吃货接受“天命”放弃减肥，想着快快乐乐地满足自己的胃口，过点儿轻松愉快的生活。

然而，我读了很多的资料，观念开始改变，开始意识到这不仅仅是一种生活选择，也是一种健康选择。因为如果不控制饮食，不运动，最后不仅仅会有肥胖问题，还会有健康问题，像糖尿病、脂肪肝。

我想，人类不仅仅是只会享受快感的动物，食欲只是快感来源的一部分。我们是会追求长远幸福的一个物种。所以，我相信，在知道足够多正确的信息之后，我会慢慢改变口味和喜好，将减肥长期坚持下去。

没有减不了的肉，你只是缺少方法和坚持

通过健身，我首次成功将体重控制在一个美好的范围内。自此之后，每出一条视频，都会有很多美娃娃说，“MK你变瘦了！”，“MK快分享你是怎么变瘦的”……

没有像网络上的大部分案例那样，3个月瘦10斤。从95斤到80斤，我用了一年。

这一篇我就先不写具体每天怎么练、怎么吃，先来写一写我最初的减肥理想，以及后面是如何坚定地走上健身这条路的。

最初的减肥理想

2015年1月，我的初始体重是95斤，对于一个“哈比人”来说，这已经是个典型的微胖界数据了。

微胖对一个“哈比人”来说意味着什么？意味着你像个球啊！你不仅胖，还显腿短、腰圆、臂粗。

穿裤子，身材像个大妈。穿裙子，小腿壮似非洲大象。穿吊带，像个卖肉的。穿露背，像个打鱼的。穿紧身衣，肚腩层层叠叠。穿棉裤，腿粗上加粗。穿细跟鞋，有种不堪重负的失衡感。穿雪地靴，给人熊出没的亲切印象。

跑起来，身上每一块肉都在抖。坐着都得挺直腰，肚腩才不会层峦叠嶂。说拜拜的时候，只敢摆动手腕。

如此种种，“减肥”始终是每年夏天来临前必喊的口号，但我从未为这个口号采取什么实际行动。直到我开始录视频，开始通过自己的脸教大家化妆。喜欢我的人有挺多的，但是说我脸大的人更多……

于是，我减肥的初衷，只是想让一群说我脸大的人闭嘴。结果一年以后，她们都在问我是怎么减肥的……

所以，要珍惜身边对你苛刻的人！否则，一个人过得太开心，就很容易觉得自己啥都挺好的，一直待在舒适区，不再想着改变。

坚持很重要，但选择同样重要

市面上流行着很多减肥方法，立刻见效的有打瘦脸针、抽脂；一个月内见效的有轻断食、酵素代餐；长时间见效的有健身、跑步、跳操。

我身边有几位女性朋友，她们每3个月就会花几千块钱去打一次瘦脸针。然后，每次一起吃饭，都看到她们只能用门牙来咀嚼食物，因为咬肌没有力了。当然，朋友圈发出来的照片里都是标准精致的V字脸。

女闺密花了好几万块去抽了腹部和手臂的脂肪，肿了将近一个月。当她重新出现在我眼前的时候，细胳膊细腿的。我们坐在露天的餐厅里吃着饭，光线打在她的手臂上，呈现出一种不平整的松弛感……

我的一个前同事参加了一个轻断食计划，每天在高山大海前打坐、冥想、练瑜伽、喝果汁，还不吃肉……十几天后回来，轻了10斤，羡煞全办公室的人。然而，很快，在没有约束，没有高山大海的陶冶，新鲜果汁不是说有就有的加班环境里，我们见证了她恢复“原形”的过程。

如果我刚开始的选择是瘦脸针，那我可能打了一次之后就没钱再打了；如果我的选择是抽脂，那我可能永远都下不了决心，因为我是极其怕痛的；如果我的选择是节食，那我是不可能瘦的，因为每一次节食之后，迎接我的都是疯狂地进食，这不是因为意志薄弱，而是激素水平决定的……

对于健身，我的想法是动一动好过不动。你不仅会瘦，还可以拥有细腰翘臀的性感，从长远来说，还可以节省看病的钱！这是医美手段、节食都无法达到的状态，这是最贪心、最完美的状态。

一开始选择对了，后面的坚持才有意义。

坚定地相信，枯燥地重复

在我健身的这一年里，每个长时间没见过我的人都会问，“你是怎么瘦的？”在我回答说通过健身之后，他们一定会问，“健身真的有用吗？”

是的。健身真的有用。或者准确一点儿说，有用，而且只有“管住嘴、迈开腿”才能真正控制体型和体重。方法就是这么简单，但大家听了我的回答之后，还是半信半疑，继续吃，继续胖。

大家都关心方法，但没有人真的相信。因为没能说服自己，所以挣扎着没有开始。然后，继续关心有没有更好更快的方法。这就是为

什么大部分人会选择打针、抽脂、吃酵素，而不是健身。因为这些都是看起来更好更快的方法。

也有一部分小伙伴坚持了一段时间，看到效果，感到开心，于是积极锻炼。接下来遇到瓶颈，或者没有那么快见到效果，就开始怀疑：这是不是健身所能达到的极限？

没有见到新的效果，于是一切都变得很乏味，接着就是放弃。每个人的内心都有着这样一份与生俱来的急功近利。正是因为瞄准了这个软肋，健身会所全部实施年费会员制……

事实是这样的，健身和其他技能一样，学习的过程不是直线上升的，更多时候是呈阶梯式上升。每当我觉得自己怎么练都练不好的时候，我就会拿出体重记录App，用手划一划，然后内心就踏实很多。怀疑是最差劲儿的心理暗示！而数据记录则是最有说服力的心理暗示！

好了，道理先讲这么多，下一篇再跟大家讲具体的饮食安排和运动安排！

希望这篇能够撩拨起你们跃跃欲试的身体，在加班加点完成工作之后，在肉体的折磨中唤醒最原始的自己，然后带着一身酸痛走进浴室，接着把身体往床上一放，沉沉坠入梦乡……

矮萌妹子看过来！

这篇就给大家讲讲我这个矮个子的心路历程吧。

如果遇到一个矮个子向你借钱，你就借给她吧！她会还的

我的矮是由来已久的。从小学起就坐在教室的第一排，站在队伍的最前面。迟到、开小差总是被发现，作弊简直是作死，检查功课必须第一个，万年催作业小组长。

这就是矮个子的小学潜规则。

因为在教室里的特殊地位，相信每一个矮个子在童年时期都比较，也就是“循规蹈矩”。

矮个子的幻觉和幻灭

小时候，我觉得总有一天，可能就是发育的那一天，我会突然长高，我会慢慢地从第一排开始，一排一排地退居后座，从队伍的前面排到中间甚至后面，“运筹后排，傲视全班”。


Acres
JBL

直到“大姨妈”向我招手，我才真的相信不会有那一天。然而，有很长一段时间，好几年吧，我的亲戚朋友都没有意识到“我不会再长高”这个事实。

每年过年，亲戚都会摸着我的头说，“你好像长高了哦！”这句话我一直听到25岁。对于矮个子，人们总是会有一些美好的幻觉吧。这几年就不再能听到这些话了。估计是大家都知道不可能再长高了吧，然后就忘记了。相似的经历，我从一个秃头的男网友那里也听过。他的亲戚也一样，每年见面都会说，你今年头发好像浓密了些……

事实上，这个梦想也是实现了的。青春期一到，我的同桌闺密，就像吃了金坷垃一样，噌噌地往高长，先是手长脚长，再是又瘦又能吃。最终，她沿着我想象的方向，一排一排地背叛我。她没有像我一般努力地游泳、跳绳，她就这样仅凭新陈代谢就长高了。

在均码的世界里，矮个子早已被淘汰

我关于矮的惆怅确定是有的，但在学生时代并不显眼。因为我也一直以“没有人知道我到底是初一学生还是高三学生”为荣，“厚颜无耻”地活在穿校服一直有码数的时代。

直到大学毕业，买职业装的时候，我发现室友们都穿得笔挺有型，而我却像个偷穿妈妈衣服的孩子一样。

工作后拿到第一份工资的时候，我打算去血拼一番，却发现喜欢的衣服都没有适合我的尺码。

当海淘、代购流行时，我才发现欧美的时尚世界根本与我无关，日系衣服又都出均码。

淘宝再大，也没有一个店家会卖加加小码；工资再高，也买不到一件合体的阔身外套。

这就是矮个子的悲惨世界，一个奋斗也无法改变现状的世界。

如果你长得矮，还想好看，你就只能萌了

各种欧美大牌放满购物车，但下单的时候始终是日系学院风。

刷出宝贝页面，第一时间看衣长，如果超过80厘米，就知道不是我的衣服。

看见短裙就发狂，罩衫可以买一筐。打开衣柜全是高腰连衣裙，打开鞋柜只有内增高。别人的及膝靴就是我的过膝靴。高帮鞋必须看帮口，里面能塞鞋垫否。

长裙只会显得我更矮，铅笔裙从来没有得到青睐，十分怀念蓬蓬裙还流行的年代。

矮个子的选择并不多，所以，她们没法患上选择困难症。

不过，作为一个资深矮个子，我也因为矮个子而获益良多：永远幼齿，永远萌萌的，永远没有杀伤力。幸运的时候，还能够在打折季找到自己的码数。同时，必须感恩科技进步，感恩修图App的增高功能。

此外……

人生的成长过程之中，要是不彻底绝望一次，就不知道自己身上什么东西决不可放弃，也就不知道什么是真正的快乐。

——吉本·芭娜娜《厨房》

某年某月某日，我读到了下面这些，突然释怀了……

高端护肤品牌HR创始人身高147厘米。

英国维多利亚女王（德国血统）身高152厘米。

艾米莉亚·克拉克（冰与火之歌的龙女）身高157厘米。

（以上数据来自网络）

所以，即便长得不高，也要脑洞很大。

腹有诗书气自华：书才是女孩儿最好的保养品

人丑就要多读书？人美就不用多读书了吗？

人们对长相不出众的人总是会有一种偏见，认为他们需要比别人更努力才能取得相应的成就。人们对于长得好看的人其实也会有另一种偏见，即你的成就不是通过自己努力获得的。

这些偏见交织在一起，不断被重新表达，于是，就有了“人丑就要多读书”这句话……

读书跟自拍一样，都是一件自嗨的事儿

阅读是一种自娱自乐的能力，跟长得丑和美无关。每次翻开一本书，就像推开作者的房门，跟他一起进入一个小房间里，开启一段奇妙的旅程。

然后，我就拥有了很多类似这样的时候：在候机室里，读到有趣的句子时，我可以旁若无人地哈哈大笑；在人头攒动的“十一黄金周”里，宅在家里游历时空。除了不能发朋友圈，任何时间你都可以在书中过上不为人知的精彩生活。



一旦这种人畜无害的自嗨能力养成了，你就不容易陷入无聊，或者陷入别人对你的冷漠中去。你掌握了一种方法解救自己，让自己获得自在的感觉，慢慢学会专注于手上的书，专注于面前的美食，而不是专注于别人对你的评价。

人生有两大遗憾：太晚谈恋爱，太早读经典

读懂一本书和谈对一场恋爱，都需要刚刚好的时间。太早了理解不了，太晚了就少了一份陪伴感，你已经在彼岸，书中谈到的你已经释然。

在青少年时期，我很喜欢读张小娴的言情散文、刘墉的励志短篇。长大之后，我遇到一位让人仰慕的男老师，他跟我们讲纪伯伦，

讲米兰·昆德拉。于是，我开始转战经典作品，东西方名著都会慕名翻阅，虽能看完，但都没看懂。

后来，经历了职场，也经历了努力之后被隐去姓名的小委屈。再后来，遇到了很多充满科技感的人，看着他们奋不顾身、热情澎湃，以及想要创造未来的那股疯狂劲儿……于是，在遇到小说《月亮和六便士》时，读得泪流满面。

阅读就是这样，太早出现的好书是一种浪费，只能等机缘巧合重新再读。太晚出现的好书，错过了需要慰藉的时候，只能是一种对过去的自嘲。

用别人的人生经历来给自己纠偏

人都只能活一次，没有可以对标的人生，上一辈的建议过气了，同辈的人生其实也一样迷茫。

生活中，很多人所谓的“思考”，只是把自己的偏见重新罗列一遍，换了词语重新总结一次。人们无法独立思考的主要原因是无法排除偏见的干扰。

阅读就不同，好的书代入感很强，你必须卸下你的盔甲，跟着作者一步一步进入他的思想领地，走进他架构的场景，跟他的人物交流，静静地看着人物的命运走向。在这个过程中，你会同情作者让你同情的，你会对抗作者想要让你对抗的，这就是作者灌输给你的新价值观。

只要你尝试阅读不同的书，你就可以尝试不同的人生。重回现实的时候，相信你会有不一样的体验。

好了，说了这么多，其实读书有两个最好的时候，一个是有空的时候，另一个就是现在。

我们都要守护自己的公主梦

即便是轮流当公主，我也不亦乐乎

“你喜欢看《劲歌金曲》，还是喜欢看动画片？”

每一个跟我玩得好的姐姐，我都会问她这个问题，总是期待她回答“动画片”，这样我们接下来就可以模仿一下动画片里面的公主桥段，即便是轮流当公主，我也不亦乐乎。然而，很多时候她们的答案都会让我失望。

跟大部分小孩子一样，我喜欢跟大姐姐玩儿，看不起小妹妹，又怕姐姐们瞧不起我爱玩儿的项目，所以往往不敢首先提出玩公主游戏，只会狡猾地问上这么一个问题。

我最喜欢看迪士尼的公主系列动画片。每个周末坐在电视机前，调到TVB（香港无线电视台），从下午2点看到下午5点，从午间新闻的尾巴一直看到晚间新闻的开头，一部接一部地看，来者不拒，兴致盎然。

看动画片是当时人生中的重大事项。有一次我因为午睡而错过了一节，我难过得向奶奶发誓。没错是发誓，我发誓以后不再睡午觉。这都是奶奶后来告诉我的，我已经没啥印象了。能记起的，只有一系列超级中二的事情……

看完《白雪公主》，我披着蚊帐，把扇子插在后衣领，假装是白雪公主的斗篷。到处跑的时候，蚊帐不小心卷进了铁闸，爸妈下班回

来后把我训了一顿。

看完长发公主，我就拒绝剪短发，一直留长发，家里人老取笑我说，“是不是等王子来？”我就很生气！

看完小鱼仙，去游泳时我突发奇想，把圈在胳膊上的游泳圈，圈在了大腿上，想象着像小鱼仙一样，半身露出水面，然后纵身一跃跳进水里……结果整个人倒过来，上身在水里，两脚朝天，无论脚怎么踢，人就是正不回来，就在差点窒息之际，我挣脱了那两个游泳圈……

童年就是这样过去的。我们默默地看完一部又一部动画片，怀揣着充满善意的公主梦，尝试着在现实世界里一次一次去实现，却又屡屡碰壁。我们被父母教训，被亲戚嘲讽，经历了各种“凶险”。

长大后，成年生活接踵而至，只能把公主梦深深埋藏在心底。

“公主与白雪都不需要羡慕，因可跟你在长夜里拥抱”

大概在我读中学的时候，香港开了一座迪士尼乐园，离广州只有三四个小时的车程。







内心很是向往。那些曾经陪伴我度过幸福童年，告诉我“只要改掉缺点，勇敢面对困难，长大就可成为公主，嫁给王子”的故事，就在距离我三四个小时车程的地方，就在一个我花掉压岁钱就可以进入的地方！

在那个时候，遇到过互相喜欢的人，彼此约定考完试就去一趟迪士尼乐园。

约定一起穿情侣装，去迪士尼乐园拍很多情侣照。

约定一起吃一个雪糕，要一手牵着他，一手牵着气球。



约定一起看烟花，在烟花下面拍更多的照片……

怀抱着这样的期许，度过了不许聊电话的年纪和无数个充满困意却坚持复习的晚上，经历了“压力山大”的期中考、期末考、中考、高考，甚至异地恋。

以前是我想去，但别人嫌远不想去，到后来就是别人愿意陪我去，而我嫌排队不想去。

香港迪士尼乐园都已经开了11年了，上海也开了一座更大更梦幻的迪士尼乐园。而我也去了两次，一次是跟表姐和表弟去的，另一次是因为团建去的。

“公主与白雪都不需要羡慕，因可跟你在长夜里拥抱”，这是11年前香港迪士尼开园主题曲《他约我去迪士尼》里面的一句歌词。现在听起来却是意味悠长。

我们都在恋爱里有过自己的故事，被别人抛弃过，对别人失望过。但因缘际会之下，终于遇到了现在的他，无须在意去不去迪士尼，他是不是像王子一样帅气高大，骑着白马；也无须在意天空是烟花璀璨还是暗雾迷离；更无须在意有没有荡气回肠的结局和热热闹闹的排场。

因为我确定，只要我想去，他还是会陪我去的，他会成为我公主梦的见证者。

偶尔流露的一点点公主梦，都会被叫作“公主病”

年初的某一天，气温很低，湿度很大，天气阴，广州居然下了一场罕见的小雪。





在小区的花园里，我看见一个小女孩儿，穿着一身飘逸的行头，不顾妈妈的阻止冲进雪中，施了几次《冰雪奇缘》里面艾莎的飘雪魔法，一遍又一遍，神情严肃认真。

我笑得腰都直不起来了！

这周我去了一趟香港迪士尼，类似的一幕又重现了。

大型音乐剧《迪士尼魔法书房》有着精致的舞台布景和来自不同方向的震撼音效，串联起迪士尼的几个经典故事。舞台就是一本魔法故事书，在一页一页地讲述幸福故事，童年回忆也一幕一幕地浮现在眼前，白雪公主、灰姑娘、长发公主、阿拉丁……

就在《冰雪奇缘》中的艾莎出场的一刻，全场响起了一阵女童声，“艾莎！”

我想，这就是公主梦被召唤的瞬间，这也是迪士尼的力量，一个守梦人的公主梦。

迪士尼有一个规定，禁止扮演迪士尼卡通人物的演员告诉18岁以下的小朋友自己扮演哪些卡通形象，在乐园里面保证只有一个米奇。他们希望保护小孩子的童心，你眼前的米奇就是电视里的米奇，你眼前的艾莎就是电视里的艾莎。

我和小伙伴看了一个又一个经典的场景，一出又一出的音乐剧，还跟唐老鸭、米奇、米妮合照。我们纷纷感叹，如果小时候看到一定很开心，因为那时候还相信这一切是真的。



在乐园里面，即使是拍个合照，虎克船长也非常入戏。作为一个反派人物，他不停地弄乱我的刘海。杜菲老是用他的大手掌淘气地捉弄我，挡着我的脸，或者用他硕大的脚掌轻轻地踩我的脚。每个人物浑身上下都是戏，再热的天也会用心地跟我拥抱！

可是，我们不得已都活到了公主梦破灭的年纪，甚至连守梦人迪士尼也只是把梦守到18岁。童话已经失效，现实大行其道。

我们必须藏起公主梦，保持理性，脚踏实地。在职场上，像女汉子一样加班担责任；在恋爱中，放下公主一样的择偶标准，过上后母一样的婚姻生活；在家庭生活中，我们又必须自带男友力，踩得了恨天高，举得了铁，换得了桶装水，又必须强大到能够照顾一家老小。

于是，哪怕只是偶尔流露的一点点公主梦，都会被叫作“公主病”。



然而，当我想起那个雪天使出飘雪魔法的小女孩儿，还有一群坐在舞台前高呼艾莎的女童，我依然能体会到公主梦的美好。

尽管最终我们都无法活成公主的模样，但其实，最初公主打动我们的并不完全是她们的美貌，而是她们勇敢克服困难的勇气，她们因耿直善良而得到帮助的故事。

尽管我们读着同样的童话故事，长成不一样的成年人，但其实，面对世界时我们不一定要成为无坚不摧的钢铁战士，我们也可以怀揣着公主梦，用自己的方式去进攻。

想要成为公主确实是一场梦，但不是一种病。



致谢

感谢我一百多万的订阅用户一直以来对我的关注和支持，使得我对自己的写作有了信心。

感谢中信出版社在这本书的策划、设计、排版上做出的不懈努力，让我这个小白作者能够迅速了解出版的各个流程，使这本书可以顺利地呈现在大家面前。

感谢李笑来老师的推荐。李笑来是我从大学开始就一直关注的网红ID，每到一个新的社交平台，我都会把他搜出来再次关注。他的著作《把时间当作朋友》对我影响很深。

感谢饭否女网友崔绮雯帮忙写的序。她也是第一个提议我开一个“化妆师MK–雷韵祺”微信公众号的人。

感谢我的家人和同事在不同时期给予过我的帮助和支持。

感谢我的投资人和所有合作伙伴，让我见识更广阔的世界，也让我认清自己的想法。


FABITORIA